



Europska unija
Ulaganje u budućnost

Projekt je sufinancirala Europska unija iz Europskog socijalnog fonda



Promo
budi
uzor

KATALOG

STUDENSKIH POSLOVNIH PLANOVA 2015

KARLOVAC, 5. – 7. studenog 2015., dvorana OŠ Grabrik



KATALOG

STUDENTSKIH POSLOVNIH PLANOVA 2015.

PROMO BUDI UZOR 2015.

5. – 7. studenog 2015.

KARLOVAC

DVORANA OŠ GRABRIK

Bartola Kašića 15, 47 000 Karlovac

IMPRESSUM

Nakladnik: TERA TEHNOPOLIS d.o.o.
Trg Ljudevita Gaja 6, 31000 Osijek
Telefon: +385 (0) 31 251 000
Fax: +385 (0) 31 251 005
E-pošta: ured@tera.hr
www.tera.hr

Glavni urednik: prof.dr.sc. Ivan Štefanić

Tehnički urednik: Birgit Boehning, dipl.inform.(FH)
Toni Luketić, mag.ing.el.

Tisak: AMH reklame & tisak

NAPOMENA: Nakladnik nije odgovoran za eventualne posljedice nastale korištenjem informacija objavljenih u ovom katalogu.

KATALOG - KAZALO

UVOD	I
DOBRO DOŠLI NA PROMO BUDI UZOR 2015.	II
TERA TEHNOPOLIS	III
PROMO BUDI UZOR	IV
EUROPSKA PODUZETNIČKA MREŽA - EEN	V
ERASMUS ZA MLADE PODUZETNIKE	VII
STUDOS – PROJEKT STUDENTSKOG PODUZETNIČKOG INKUBATORA	VIII
HRVATSKA UDRUGA INOVATORA – PODUZETNIKA	IX
HRVATSKA UDRUGA POSLODAVACA	X
HAMAG-BICRO	XI
STANARI TERA INKUBATORA	XII
PROGRAM IZLOŽBE PROMO BUDI UZOR 2015.	XIV
STUDENTSKI POSLOVNI PLANOV I	1
FINALISTI NATJECANJA U PISANJU POSLOVNOG PLANA	2
OSTALI NATJECATELJI U PISANJU POSLOVNOG PLANA	25

UVOD

DOBRO DOŠLI NA PROMO BUDI UZOR 2015.

Inovacije čine naš život ugodnijim, jednostavnijim, ljepšim, jeftinijim i još puno toga. One mogu imati i izuzetno snažan gospodarski učinak ne samo na pojedinca, već i na regiju, državu, a često su i globalnog značaja. No, put od ideje do potpuno komercijalne inovacije nije jednostavan, ni brz, ni jeftin. Kako bi taj razvoj od ideje, preko inovacije, do komercijalizacije olakšali, ubrzali i učinili pozitivnim iskustvom, pokrenuli smo prije 11 godina Budi uzor - međunarodnu izložbu inovacija i natjecanje u pisanju studentskih poslovnih planova. Ona inovatorima nudi, u pravilu prvu, nepristranu, interdisciplinarnu i višekriterijsku procjenu njihove ideje ili inovacije. Studenti se educiraju u pisanju poslovnih planova i razvijaju svoj, u najvećem broju slučajeva, prvi poslovni plan. Radi evidentnog sinergijskog potencijala i dodatne učinkovitosti u korištenju resursa, od 2010. godine zajednički održavamo izložbu Budi uzor®/Inova®.

Grad Karlovac je ove godine domaćin izložbe po prvi puta. TERA Tehnopolis d.o.o. i Hrvatska udruga inovatora poduzetnika s velikim zadovoljstvom pomažu Savezu inovatora Karlovačke županije u organizaciji izložbe. U programu izložbe je mnoštvo novih sadržaja, prvenstveno onih koji inovatore i inovativne poduzetnike podupiru u proširivanju poslovanja na tržištu EU.

„**Studenti za uspjeh**“ je moto ovogodišnjeg natjecanja u pisanju studentskih poslovnih planova. On na najkraći mogući način šalje izuzetno važnu poruku: ne morate dugo čekati na prvo zapošljavanje, zaposlite se sami. Povežite se s onima koji već imaju ključne kompetencije i resurse potrebite za uspjeh Vašeg projekta.

prof.dr.sc. Ivan Štefanić

direktor Tera Tehnopolis d.o.o.

TERA TEHNOPOLIS

TERA Tehnopolis d.o.o. je specijalizirano trgovačko društvo za promicanje novih tehnologija, inovacija i poduzetništva. Od 2010. godine djeluje kao TEHCRO Centar koji pruža usluge poslovnog savjetovanja i edukacije, zastupanje u području zaštite



intelektualnog vlasništva, izradu prototipova i modela tehnologijom 3D štampanja i davanja u zakup poslovnog prostora u poslovnom inkubatoru TERA za realizaciju projekata temeljenih na znanju i tehnologiji. Pored toga, TERA organizira i koordinira znanstveno-istraživačke i razvojne projekte za potrebe industrije u suradnji s članicama Sveučilišta Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku i drugim relevantnim institucijama.

TERA Tehnopolis je od 2008. godine članica Europske poduzetničke mreže – EEN, putem koje poduzetnicima i znanstvenicima pruža mogućnost komercijalizacije projekata i plasiranje proizvoda na tržište EU. TERA je uključena u sedmi ciklus programa ERASMUS ZA MLADE PODUZETNIKE kroz konzorcij YOU ENTER EUROPE 2 koji vodi Provincia de Pesaro e Urbino iz Italije. Program pruža priliku mladim i ambicioznim poduzetnicima da uče od iskusnih poduzetnika koji upravljaju manjim tvrtkama u drugim zemljama sudionicama. Tijekom 2015. godine, TERA je prošla evaluaciju HAMAG-BICRO i postala regionalni ured za transfer tehnologije koji pomaže visokoškolskim i istraživačkim institucijama u komercijalizaciji rezultata istraživanja.

U cilju pružanja potpore i unaprjeđenja inovativnog poduzetništva te poticanja poduzetničkih aktivnosti kod mlade populacije, TERA svake godine organizira Međunarodnu izložbu inovacija, prototipova i studentskih poslovnih planova BUDI UZOR® koja se realizira kroz potporu projekta PROMO BUDI UZOR. Svrha izložbe je identificirati perspektivne poduzetničke projekte koji će uz stručnu pomoć TERE biti usmjereni prema daljnjem razvoju i komercijalizaciji.



PROMO BUDI UZOR



PROMO BUDI UZOR je natjecanje za najbolji studentski poslovni plan. Projekt se održava na nacionalnoj razini, no najveći dio sudionika dolazi iz tri županije: Karlovačke, Osječko-baranjske i Vukovarsko-srijemske s ciljem promocije poduzetništva i obrta.

Poduzetništvo je jedno od osam ključnih kompetencija Vijeća Europe te ga je kao takvo potrebno uključiti u nacionalni kurikulum i sve razine obrazovanja te omogućiti poduzetničko učenje izvan formalnog obrazovanja. Stoga, u širem smislu, Projekt promovira poduzetničku kulturu u društvu i cjeloživotno učenje u funkciji razvijanja poduzetničkih sklonosti, vještina i sposobnosti te usvajanja osnovnih ekonomskih koncepata. U užem smislu, Projekt promovira poduzetništvo u funkciji pokretanja poslovnih subjekata i njihovog upravljanja. Kroz svoje aktivnosti, naslanja se na načela razvoja poduzetništva koja su u svojim Preporukama propisali EU parlament i EU vijeće. U skladu sa Strategijom za razvoj poduzetništva u RH 2013-2020, promocija poduzetništva obuhvaća pružanje potpore osnivanju novih poduzeća i jačanje institucija koje pružaju podršku poduzetnicima. Dodatno, Projekt podržava i Strategiju učenja za poduzetništvo 2010-2014.



Svim sudionicima pružaju se potrebne informacije vezane uz pisanje poslovnih planova. Također, omogućeno im je korištenje web aplikacije "Alat za izradu poslovnog plana" koja je usklađena s kriterijima natjecanja. Kako bi napisali svoj poslovni plan, studenti istražuju o tehnologiji proizvodnje svog proizvoda ili usluge, razrađuju marketing i strategiju zaštite intelektualnog vlasništva te pripremaju financijske proračune. Najuspješniji osvajaju vrijedne nagrade te imaju priliku svoj projekt provesti u djelo u okviru projekta Studentski poduzetnički inkubator - StudOS, koji im omogućava inkubaciju u trajanju od 6 mjeseci bez naknade. Na taj način samostalno kreću u poduzetničke vode i konkuriraju na tržištu.



Europska unija
Ulaganje u budućnost
Projekt je sufinancirala Europska unija iz Europskog socijalnog fonda



EUROPSKA PODUZETNIČKA MREŽA - EEN



Business Support on Your Doorstep

Većina hrvatskih tvrtki iz malog i srednjeg poduzetništva svoje je tržište pronašla na području Republike Hrvatske. No, obzirom na trenutne okolnosti i situaciju, upravo bi intenzivniji fokus na strano tržište poduzetnicima mogao biti rješenje za prevladavanje otežanih uvjeta poslovanja. TERA Tehnopolis, uz pomoć Europske poduzetničke mreže, 600 partnerskih institucija uključenih u Mrežu te 92 konzorcija i 54 zemalja, može pružiti potporu u povezivanju poduzetnika sa stranim partnerima.

Europska poduzetnička mreža (eng. Enterprise Europe Network - EEN) je nastala kao inicijativa Europske komisije za pružanje potpore malim i srednjim poduzetnicima u stvaranju preduvjeta za širenje poslovanja na europskom tržištu, plasiranje vlastitog proizvoda/usluge ili transfer tehnologije iz inozemstva te je za poduzetnike dostupna bez naknade. Oblik suradnje sa stranim partnerima je moguć u oba smjera: plasiranje proizvoda/usluga na strana tržišta i identificiranje proizvoda/usluga za uvoz. Neke od usluga koje se mogu koristiti u okviru Mreže EEN su: informacije o ponudi i potražnji proizvoda/usluga na tuzemnom tržištu i tržištu EU, povezivanje s mrežom konzultanata i istraživača iz različitih područja znanosti, identificiranje partnera zainteresiranih za transfer tehnologije, pravnu i savjetodavnu potporu u pregovaračkim aktivnostima, usluge zaštite industrijskog vlasništva i interesa poduzetnika u procesu transfera tehnologije, potporu u pripremi prijave projekata za financiranje iz fondova EU i sl.



Kako bi EEN potpora poduzetnicima bila u suglasju s poslovanjem na zajedničkom europskom tržištu, ukazala se potreba za dodatnim razvojem poslova vezanih uz zaštitu intelektualnog vlasništva. Radi dodatnog poboljšanja usluga, EEN IPR Helpdesk Ambassadors program klijentima omogućuje kvalitetno i pouzdano savjetovanje i edukaciju u području zaštite intelektualnog vlasništva na materinjem jeziku.

Unutar Mreže postoji i 15 sektorskih grupa čijim je uključivanjem omogućena potpunija potpora poduzetnicima. TERA Tehnopolis je uključena u rad EEN sektorskih grupa Agrofood i Environment u sklopu kojih se potpora poduzetnicima dodatno osigurava iz ova dva izuzetno važna sektora za gospodarstvo Istočne Hrvatske. U sklopu sektorskih grupa, Mreža svojim poduzetnicima omogućuje i sudjelovanje na B2B poslovnim susretima (eng. Brokerage events). Glavna značajka susreta je izrada profila svih sudionika koji su dostupni svim sudionicima te na temelju kojih se unaprijed zakazuju sastanci s ciljanim poslovnim partnerima.

Kao jedna od novijih TERA usluga u okviru Europske poduzetničke mreže, izdvaja se usluga Key Account Manager. Riječ je o sedmodnevnim paketima usluga kroz koji tvrtke osiguravaju konzultante za specijalizirana područja interesa. Usluga je namijenjena inovativnim tvrtkama i tvrtkama s izvoznim potencijalom, a kako bi osigurale ovakvu vrstu usluge, tvrtke trebaju prijaviti svoje projekte u okviru programa Obzor2020 (Horizon2020) i osigurati potporu.

Hrvatski regionalni EEN partneri, osim TERA Tehnopolis, su: Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije – HAMAG-BICRO, Tehnološki park Varaždin - TPV, Znanstveno-tehnološki park Sveučilišta u Rijeci – StepRi, Ured za transfer tehnologije Sveučilišta u Splitu – UTT Split, dok je glavni koordinator Mreže Hrvatska gospodarska komora.



ERASMUS ZA MLADE PODUZETNIKE

Erasmus za mlade poduzetnike

Erasmus za mlade poduzetnike međunarodni je program razmjene koji pruža priliku novim i ambicioznim poduzetnicima da uče od iskusnih poduzetnika koji upravljaju malim i srednjim tvrtkama u drugim zemljama sudionicama. Iskustva se razmjenjuju tijekom boravka kod iskusnog poduzetnika koji novom poduzetniku pomaže steći potrebne vještine za vođenje manje tvrtke. Domaćinu se pružaju novi pogledi na njegovu/njezinu tvrtku, kao i prilika za suradnju s inozemnim partnerima i učenje o njihovim tržištima.

Ciljna skupina projekta su novi poduzetnici (s manje od 3 godine samostalnog rada ili osobe koje žele osnovati svoju tvrtku/obrt) te iskusni poduzetnici koji se uključuju u svojstvu mentora (s više od 3 godine samostalnog rada). Iako ime programa kaže za mlade poduzetnike, dobna granica ne postoji.

TERA Tehnopolis je uključena u sedmi ciklus programa ERASMUS ZA MLADE PODUZETNIKE kroz projekt YOU ENTER EUROPE 2 koji vodi Provincia de Pesaro e Urbino iz Italije. Od početka programa 2009. godine je realizirano 2747 razmjena, 326 je u tijeku, a 144 u pripremi. Većina mladih poduzetnika (81%) je tijekom razmjena identificirala nove poslovne mogućnosti, a polovina je pronašla poslovnog partnera. Njih 60% je tijekom razmjene dobilo novu ideju koje su kasnije ugrađene u nove proizvode i usluge. Više od polovine mentora je u svojim tvrtkama povećalo prihode.



Program Erasmus nije još jedna studentska praksa. To nije program razmjene orijentiran samo na usavršavanje, već program usavršavanja orijentiran na postizanje rezultata, odnosno pokretanje poslovanja nakon završetka. Program razmjene prosječno traje 3,5 mjeseca, a bitno je istaknuti da poslodavac mentor nema nikakvih dodatnih troškova jer novi poduzetnik prima financijsku potporu Programa.

Prijave za sudjelovanje su moguće nakon odabira lokalne kontakt točke TERA (www.erasmus-entrepreneurs.eu), slijedi prijavljivanje koje se sastoji od 4 dijela: prijavnog obrasca, motivacijskog pisma, životopisa i poslovnog plana. Nakon procjene i odabira kandidata slijedi pretraživanje i odabir mentora. U posljednjoj fazi se razmjena odobrava na razini konzorcija i programa.

Partneri u konzorciju su CONFEDERACIÓN DE ASOCIACIONES EMPRESARIALES DE BURGOS iz Španjolske, MEDNARODNA FAKULTETA ZA DRUŽBENE I POSLOVNE STUDIJE ZAVOD iz Slovenije, Grad Sirakuza, Italija, Gospodarska komora iz Crne Gore i Dubrovačka razvojna agencija i TERA Tehnopolis iz Hrvatske.

STUDOS – PROJEKT STUDENTSKOG PODUZETNIČKOG INKUBATORA

Osnovni cilj projekta StudOS je uvesti studente i neposredno diplomirane u svijet poduzetništva, poticati mlade ljude na poduzetničke pothvate, informirati ih o mogućnostima, a kroz mentorske usluge i edukaciju, pomagati u kritičnim segmentima.



Projekt ima dvije bitne komponente. Jedna je unaprjeđenje infrastrukture i uređenje boljeg i učinkovitijeg prostora TERA inkubatora, dok je druga ponuda specijalističkog treninga u pisanju poslovnog plana. Na početku projekta planirano je 50 treninga za studente, a zbog velikog odaziva i interesa studenata isporučeno je dvostruko više: godišnje se isporučuje više nego dvostruki broj treninga.

Projektom StudOS se osobito potiče samozapošljavanje. Poslovno planiranje i mentoriranje omogućava uklanjanje ili kompenzaciju većine rizika uključenih u realizaciju projekta. Mnoštvo studentskih poduzetničkih ideja zbog nedostatka potpore nemaju priliku zaživjeti što se projektom želi promijeniti. Najuspješniji sudionici projekta u pravilu su sudionici ranijih natjecanja u pisanju poslovnih planova Budi uzor®.

Uz Ministarstvo poduzetništva i obrta i HAMAG INVEST, StudOS su podržali i Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Grad Osijek te Osječko-baranjska županija.



HRVATSKA UDRUGA INOVATORA – PODUZETNIKA

Hrvatska udruga inovatora - poduzetnika (HUIP) je osnovana 1.4.2006. godine te do danas broji oko 350 članova. HUIP nudi svojim članovima mogućnost napretka i razvitka svojih inovacija te im omogućava prezentaciju na web stranicama.



Misija Hrvatske udruge inovatora-poduzetnika je korištenje tehničkog, gospodarskog i drugog potencijala inovacija u interesu probitka inovatora i Udruge, jačanja konkurentnosti i sveukupnog razvitka hrvatskog gospodarstva usmjeravanjem kreativnog rada kao osnove razvitka i stvaranje uvjeta komercijalizacije inovacija.

Aktivnosti Udruge u komercijalizaciji inovacija:

- pripremanje i provođenje međunarodne izložbe BUDI UZOR®,
- pružanje tehničko, tehnološke i informacijske potpore srednjim školama te studentima Sveučilišta Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku,
- identifikacija najznačajnijih sajmova i organiziranje sudjelovanja istaknutih inovatora,
- identifikacija inovacija radi njihovog daljnjeg predstavljanja na domaćim i inozemnim sajmovima,
- komercijalizacija projekata,
- osnivanje baze podataka potencijalnih investitora,
- ostvarivanje suradnje sa drugim Udrugama.

Aktivnosti rada Udruge s inovatorima:

- ustrojavanje i organiziranje savjetovališta za pitanja zaštite intelektualnog vlasništva za članove Udruge,
- poticanje, promicanje i organiziranje inventivnog stvaralaštva i inovacijskog sustava,
- poticanje, promicanje i organiziranje kreativnog i inventivnog stvaralaštva mladih,
- osposobljavanje i obrazovanje inovatora,
- briga o nadarenim i istaknutim stvarateljima u svojoj djelatnosti.

HRVATSKA UDRUGA POSLODAVACA

Hrvatska udruga poslodavaca (HUP) osnovana je 1993. godine kao dobrovoljna, neprofitna i neovisna udruga poslodavaca sukladno Zakonu o radu, koja štiti i promiče prava i interese svojih članova. Utemeljena na principu dobrovoljnog članstva te na načelima demokratskog zastupanja i demokratskog očitovanja volje njezinih članova, HUP promiče poduzetnički duh i poduzetnička prava i slobode. Neka do temeljnih načela djelovanja HUP-a su: privatnim sektorom generiran dinamičan, održiv rast hrvatskog gospodarstva; efikasan i za gospodarstvo poticajan porezni sustav; vladavina prava i učinkovitost pravne države; efikasna i javna uprava i javni sektor.



Kao jedan od socijalnih partnera, HUP djeluje u mnogim tripartitnim tijelima na nacionalnom i lokalnom nivou (npr. Gospodarsko-socijalno vijeće), odnosno kao reprezentativna udruga više razine zauzima sva mjesta predviđena za poslodavce u tripartitnom dijalogu. Svojim članicama, HUP pruža različiti broj usluga, od kojih ističemo kompletnu stručnu podršku u području radnog zakonodavstva (izrada ugovora o radu, odluka o otkazu, raznih pravilnika i sl.), kao i pomoć u kolektivnim pregovorima i zastupanje na sudu u radnim sporovima, a što je osobito korisno malim i srednjim poduzetnicima. Također, za potrebe svojih članica, HUP provodi program edukacije (PUMA program) te na tržištu poslovne edukacije drži ulogu lidera u regiji. Seminari u sklopu PUMA programa – HUP Regionalnog ureda Osijek se provode u Osijeku, Slavonskom Brodu i Vukovaru, a isti su prepoznati od lokalne i regionalne samouprave te šire javnosti. HUP surađuje s mnogim domaćim i međunarodnim institucijama i organizacijama, a osobito s partnerskim organizacijama te slijedom toga ističemo izvrsnu suradnju s inkubatorom TERA Tehnopolis.

HUP danas predstavlja snažan i neovisan glas poslodavaca i poduzetnika s ukupno više od 6.000 članova koji zapošljavaju više od 500.000 radnika, djelujući preko 30 granskih udruga, te pružajući svojim članovima potrebnu stručnu podršku i pomoć putem središnjeg ureda u Zagrebu i regionalnih ureda u Osijeku, Rijeci, Vatraždinu i Splitu. Od 2012. godine HUP je sjedište UN inicijative Global Compact Hrvatska, promičući tako princip društveno odgovornog poslovanja među svojim članovima. Poslodavci i poduzetnici članstvom u HUP-u dobivaju snažan oslonac i stručnost u rješavanju problema s kojima se susreću u svom poslovanju, a HUP svakom novom članicom dodatnu snagu i jačinu argumenata.

HAMAG-BICRO

Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO) osnovana je s ciljem potpore razvoju malih i srednjih poduzeća, unaprjeđenja inovacijskog procesa i poticanja ulaganja.



Tijekom 20 godina postojanja, HAMAG-BICRO se ustrajno zalaže za rast i razvoj malog i srednjeg poduzetništva i obrtništva u Republici Hrvatskoj olakšavajući pristup financiranju. Glavni cilj agencije ogleda se u strateškom kreiranju jedinstvenog sustava koji će poduzetnicima pružiti podršku kroz sve razvojne faze poslovanja – od istraživanja i razvoja ideje pa sve do komercijalizacije i plasmana na tržište.

Djelatnost Agencije obuhvaća poticanje osnivanja i razvoja subjekata malog gospodarstva, financiranje poslovanja i razvoja subjekata malog gospodarstva kreditiranjem i izdavanjem jamstva za odobrene kredite od strane kreditora, kao i poticanje ulaganja u malo gospodarstvo. Agencija također pruža financijsku potporu inovativnim i tehnološki usmjerenim poduzećima u Hrvatskoj kroz povećanje komercijalizacije znanja i svijesti o vrijednosti inovacija, podupiranje prijenosa znanja i tehnoloških rješenja iz znanstvenog sektora u gospodarstvo, promicanje uspostave i razvoja tehnološke infrastrukture te sudjelovanja u stvaranju i razvoju industrije rizičnog kapitala. Podupiranjem rasta i razvoja malog i srednjeg poduzetništva i obrtništva nastoji se pokrenuti gospodarski rast Hrvatske za jačanje hrvatske globalne konkurentnosti. Djelatnosti Agencije u nadležnosti su Ministarstva poduzetništva i obrta.

Više informacija: www.hamagbicro.hr

STANARI TERA INKUBATORA

Rb.	Tvrtka	Kontakt	Djelatnost
1.	AERIS IT d.o.o.	Marko Milošević Tel.: 098 897 275 E-mail: info@aeris-it.hr www.aeris-it.hr	Pružanje usluga satelitskog povezivanja TV kućama i proizvodnja TV programa. Pružanje savjeta o računalnoj opremi, održavanje i popravak uredskih i knjigovodstvenih strojeva te računalnih sustava i ostale djelatnosti povezane s računalima.
2.	ALIQUANTUM IDEA d.o.o.	Aleksandar Blašković Tel.: 091 2059 406 E-mail: blaz@aliquantumidea.hr www.aliquantumidea.hr	Računovodstvene, knjigovodstvene i revizijske djelatnosti, porezno savjetovanje.
3.	ALLESTA d.o.o.	Anđelka Golubović Tel.: 091 2010 247 E-mail: andjelka.golubovic@allesta.hr www.allesta.hr	Nautički riječni turizam, razvoj sustava za poboljšanje sigurnosti plovidbe na rijekama i neuređenim područjima.
4.	Betreuungs-Manufaktur Adria j.d.o.o.	Marijan Horvatek Tel.: 097 647 4494 E-mail: ek.marijan@gmail.com	Agencija za privremeno zapošljavanje i posredovanje na području skrbi i njega osoba kojima je potrebna pomoć i njega.
5.	BLOB, obrt za informatičku djelatnost	Mia Ručević Tel.: 097 772 1278 E-mail: mia.aim@gmail.com	Računalno programiranje, informatičke i konzultantske usluge.
6.	BONITA grupa d.o.o.	Vlado Sablić Tel.: 098 897 275; 099 723 9887 E-mail: bonita.livana@gmail.com	Uzgoj jezgričavog i koštuničavog voća.
7.	DM RAČUNOVODSTVO j.d.o.o.	Dubravka Marić Tel.: 031 251 018 E-mail: dubravka.smaric@gmail.com	Knjigovodstvene usluge, porezno i financijsko savjetovanje, izrada poslovnih planova te analiza poduzeća.
8.	DOMINO d.o.o.	Luka Gabrić Tel.: 091 333 9333 E-mail: domino@os.t-com.hr	Energetski pregled i certificiranje građevina.
9.	FLOPPY, obrt za informatičku djelatnost	Ivan Blažević Tel.: 097 666 0036 E-mail: iblazevi@gmail.com	Računalno programiranje, informatičke i konzultantske usluge.
10.	Genos DNA laboratorij d.o.o.	Dario Fančović Tel.: 031 210 003 E-mail: info@genos.hr www.genos.hr	Laboratorij za vještačenje i analize prvi je privatni DNA laboratorij u ovom dijelu Europe koji provodi sve oblike analize DNA.
11.	Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR)	Boris Čagalj Tel.: 031 251 015 E-mail: bcagalj@hbor.hr www.hbor.hr	Hrvatska kreditna banka za obnovu i razvitak – Područni ured za Slavoniju i Baranju.
12.	Hrvatska Udruga Poslodavaca (HUP)	Ivan Sarić Tel.: 031 251 012 E-mail: hup-osijek@hup.hr www.hup.hr	Udruga za zastupanje interesa poslodavaca, pravna zastupanja, savjetovanja, edukacija, međunarodna suradnja.

Rb.	Tvrtka	Kontakt	Djelatnost
13.	IZIS d.o.o.	Davor Lerinc Tel.: 091 253 9620 E-mail: davor.lerinc@os.t-com.hr	Stručna pomoć tvrtkama iz djelatnosti šumarstva, voćarstva i vinogradarstva prilikom odabira načina zaštite sadnica u skladu s modernim svjetskim standardima o eko proizvodnji.
14.	Klaster Poljomehanizacije d.o.o.	Mr.sc.Željko Erkapčić Tel.: 031 251 010 E-mail: zerkapic@klaster-poljomehanizacije.hr www.klaster-poljomehanizacije.hr	Projekt povezivanja Tera Tehnopolis d.o.o. s proizvodnim tvrtkama, te implementacija određenih inovativnih rješenja u proizvodnji poljoprivredne mehanizacije.
15.	KONCEPT, obrt za informatičku djelatnost	Damir Marijanović Tel.: 091 501 9774 E-mail: damir.marijanovic@gmail.com	Računalno programiranje, informatičke i konzultantske usluge.
16.	Mirakul d.o.o.	Krešimir Šimac Tel.: 031 251 004 E-mail: mirakul@mirakul.hr www.mirakul.hr	Konzultantska tvrtka specijalizirana za edukaciju i poslovno savjetovanje poduzetnika i managera te izdavač poslovnog časopisa BIZdirekt.
17.	POLIEDAR d.o.o.	Slavko Bošković Tel.: 098 94 66 862 E-mail: slavkoboskovic@vodatel.net	Pčelarstvo i pčelarska oprema, razvoj opreme za pčelarstvo i investicijske ideje (spremnik za selidbeno pčelarenje i privođenje pčelarske proizvodnje ekološkim načelima i prateće opreme) - INKUBACIJA I MONITORING IZVAN TERA.
18.	PROODOS j.d.o.o.	Iva Korlević Tel.: 095 900 7005 E-mail: iva.korlevic@gmail.com www.prood-os.com.hr	Web programiranje, web aplikacije, računalne aplikacije, web trgovina, web stranice.
19.	Savez energetičara Slavonije i Baranje	Marijan Periškić Tel.: 031 251 040 E-mail: marijan.periskic@energeticar.hr	Udruga za razvijanje i unapređivanje stručnog znanja energetičara putem organiziranih tematskih i stručnih savjetovanja, predavanja, seminara i simpozija.
20.	Udruga NUKLEOS	Kristina Bite Tel.: 031 251 008 E-mail: kristinabite@yahoo.com	Implementacija inovativnih rješenja u proizvodnji poljoprivredne mehanizacije. Kreativno istraživanje i poticanje na istraživanje vlastite kreativnosti članova Udruge.
21.	Vobis d.o.o.	Miroslav Katić Tel.: 031 251 045 E-mail: info@vobis.hr www.vobis.hr	Izrada specijaliziranih aplikacija za potrebe Sveučilišta, malog i srednjeg poduzetništva, izgradnja baza podataka, izgradnja i održavanje informacijskih sustava baziranih na Unix/Linux/Windows platformi izgradnja SMS aplikacija, održavanje računalne opreme, konzalting, posredovanje, obrazovanje.
22.	ZELJKO INFORMATIKA d.o.o.	Asmir Bašić Tel.: 031 251 044; 099 2132 807 E-mail: asmir.basic@zeljko.hr www.zeljko.hr	Računalno programiranje te zastupanje, prodaja i podrška proizvoda tvrtki Autodesk, Archibus, Microsoft te Oracle i drugih baza podataka. Izrada vlastitih aplikativnih rješenja.

PROGRAM IZLOŽBE PROMO BUDI UZOR 2015.**1. DAN, 5. studenog 2015. (četvrtak)**

11:00 – 18:00 sati	Radno vrijeme izložbe
11:00 sati	Svečano otvaranje izložbe
12:00 – 18:00 sati	EEN – Europska poduzetnička mreža - sajam poslovnih mogućnosti
12:00 – 18:00 sati	Erasmus za mlade poduzetnike – Info dan
13:00 sati	Sastanak međunarodnog ocjenjivačkog suda
13:30 sati	Sastanak međunarodnog ocjenjivačkog suda za mlade
14:00 – 18:00 sati	Ocjenjivanje inovacija
15:00 – 17:00 sati	EEN – Europska poduzetnička mreža – odgovori na pitanja zaštite intelektualnog vlasništva (<i>engl. IPR Help desk</i>)

2. DAN, 6. studenog 2015. (petak)

10:00 – 18:00 sati	Radno vrijeme izložbe
10:00 – 18:00 sati	EEN – Europska poduzetnička mreža - sajam poslovnih mogućnosti
10:00 – 12:00 sati	EEN – Europska poduzetnička mreža – odgovori na pitanja zaštite intelektualnog vlasništva (<i>engl. IPR Help desk</i>)
11:00 – 16:00 sati	Ocjenjivanje inovacija
13:00 – 13:05 sati	PROMO BUDI UZOR – Uvodna riječ (prof.dr.sc. Ivan Štefanić, Tera Tehnopolis d.o.o.)
13:05 – 13:15 sati	Erasmus za mlade poduzetnike – predstavljanje programa
13:15 – 16:00 sati	PROMO BUDI UZOR - prezentacija studentskih poslovnih planova finalista natjecanja (<i>engl. Best Elevator Pitch</i>)
16:00 – 16:30 sati	Rad žirija – odabir najboljih studentskih poslovnih planova
16:30 sati	Proglašenje pobjednika

3. DAN, 7. studenog 2015. (subota)

11:00 – 16:00 sati	Radno vrijeme izložbe
11:00 – 16:00 sati	EEN – Europska poduzetnička mreža - sajam poslovnih mogućnosti
11:00 – 13:00 sati	EEN – Europska poduzetnička mreža – odgovori na pitanja zaštite intelektualnog vlasništva (<i>engl. IPR Help desk</i>)
16:00 – 17:00 sati	Raspremanje izložbenih prostora
19:00 – 21:00 sati	Svečana dodjela nagrada s domjenkom

STUDENTSKI POSLOVNI PLANOVI

FINALISTI NATJECANJA U PISANJU POSLOVNOG PLANA

R. br.	Ime	Prezime	Naziv poslovnog plana	Str.
1.	Josipa	Abramović	Proizvodnja rajčice u zaštićenom prostoru	4
2.	Ana Mari	Crvenković	Caffe bar – azil Dona	5
3.	Dino	Cvetko	Uvođenje linije za rinfuzno punjenje komposta šampinjona	6
4.	Nikolina	Dumančić	Uzgoj konoplje, proizvodnja ulja i nusproizvoda	7
5.	Dolores	Đapić	Vukovarska burza znanja i rada	8
6.	Andrea	Galić	Mast od medvjedeg luka	9
7.	Josip	Ižaković	Proizvodnja ulja od crnog kima	10
8.	Marijeta	Jurković	Slani namaz od lješnjaka	11
9.	Ivan Mario	Lešić Martić	Proizvodnja alu felgi	12
10.	Damjan Filip Luka	Marković Stojanac Filipan	On the run	13
11.	Jasminka	Martinović	Električna torbica - punjač	14
12.	Kim	Paliska Smoković	Oplemenjivanje i proizvodnja presadnica novodobivenih sorti pelargonija te proizvodnja ostalog ukrasnog bilja u lončićima različitog promjera	15

R. br.	Ime	Prezime	Naziv poslovnog plana	Str.
13.	Katarina	Perić	Pašteta od čvaraka, mast, čvarci, aromatizirana mast	16
14.	Alen	Petrinović	Ljuti umaci Tabasco	17
15.	Ana	Račić	Solarna sušara za voće	18
16.	Luka	Stojčić	Studija izvodljivosti ruralnog turizma kao generatora razvitka vinodolske regije	19
17.	Marko	Šalković	Ekološka proizvodnja i destilacija kamilice	20
18.	Luka	Škrabo	Obrt za proizvodnju malina "Malix"	21
19.	Tea	Tomac	Servis za čišćenje „SNAŠA“	22
20.	Mirna	Tukara	Uzgoj lubenica u različitim kalupima	23
21.	Ana-Marija	Zlojić	Džem od jagoda za diabetičare	24

PROIZVODNJA RAJČICE U ZAŠTIĆENOM PROSTORU

JOSIPA ABRAMOVIĆ

ZAŠTITA INTELAKTUALNOG VLASNIŠTVA



VIZIJA:

Poštovanje kvalitativnih normi i vođenje računa o kupcima.
Mogućnost napredovanja i usavršavanja, ostvarivanje vodeće pozicije na tržištu.
Vođenje računa o financijskoj učinkovitosti

Rajčica se proizvodi od veljače, Proizvoditi ću rajčice za svježiu potrošnju, pri čemu se sve više koriste hibridi F1, odnosno visoki jer im stabljika može narasti nekoliko metara.

Od visokih se hibrida zahtjeva rano zrelost, bujnost rasta, kratki intermedij, dobra oplodnja i jednolično sazrijevanje plodova u grozdu, intenzivno crvena boja, krupnoća, dobra otpornost na pucanje.

SNAGA:

znanje, posjedovanje odgovarajuće mehanizacije i opreme potrebne za proizvodnju rajčica, obiteljska radna snaga.

SLABOSTI:

odvajanje navodnjavanja, nedostatna gnojiba, preuzak plodored, kašnjenje sa gnojidbom ili navodnjavanjem

Plaćanje:

platežno sposobni kupci, mogućnost navodnjavanja bez velikih zahvata, povećanje proizvodnje.

PRIJETNJE:

konkurencija, bolesti biljaka, vandalizam, štetnici.

Tablica: Projekcija računa dobiti i gubitka

r.br.	Svrha	Iznos ču na godinama projekta				
		I	II	III	IV	V
		54.000	24.000	54.000	54.000	54.000
1	Uvezeni prihodi	36.750	26.750	36.750	36.750	36.750
2	Uvezeni rashodi	4.750	4.750	4.750	4.750	4.750
	Dobitak prije oporezivanja	32.000	22.000	32.000	32.000	32.000
	Oporezivanje	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
	Dobitak nakon oporezivanja	30.000	20.000	30.000	30.000	30.000
	Uvezeni prihodi	30.000	20.000	30.000	30.000	30.000
	Uvezeni rashodi	17.250	17.250	17.250	17.250	17.250
	Dobitak prije oporezivanja	12.750	2.750	12.750	12.750	12.750
	Oporezivanje	2.250	2.250	2.250	2.250	2.250
	Dobitak nakon oporezivanja	10.500	500	10.500	10.500	10.500
3	Uvezeni prihodi	14.250	14.250	14.250	14.250	14.250
4	Uvezeni rashodi	14.250	14.250	14.250	14.250	14.250
5	Dobitak prije oporezivanja	0	0	0	0	0
6	Oporezivanje	0	0	0	0	0
7	Dobitak nakon oporezivanja	0	0	0	0	0
8	Prihod na dobiti (ZDP)	13.800	13.800	13.800	13.800	13.800
9	Gubitak nakon oporezivanja	0	0	0	0	0

ZAKLJUČAK

Prena osome što moj poslovni plan prikazuje poduzeće bi trebalo poslovati s dobiti. Nakon pete godine ću povećavati proizvodnju na ostale poljoprivredne proizvode. Ako posao bude napredovao bolje od očekivanog i ako bude mogućnosti povećati ću svoju proizvodnju na 1ha i prijeći ću na hidroposni uzgoj.

CAFFE BAR – AZIL DONA

Ana-Mari Crvenković

Vizija: Caffe bar – azil Dona je ugostiteljski objekt koji bi, osim ugostiteljskih usluga, pružao i mogućnost interakcije s životinjama te njihovo udomljavanje. Također, poštuju se najstrože inspekcije i higijenske norme te se vodi računa o svima koji su uključeni u ovaj posao (zaposlenici i životinje). Najbitnije odrednice poslovanja su kreativnost, briga o gostima i životinjama te mogućnost napredovanja. Naš posao se temelji na principu društveno odgovornog poduzetništva, vodi računa o financijskoj učinkovitosti te predstavlja obiteljski ponos.

O proizvodnju/Usluzi/Tehnologija proizvodnje:

Caffe bar – azil Dona bi pružao ugostiteljske usluge te uslugu/mogućnost udomljavanja životinja ili samo interakciju s njima. Također, pruža uslugu dolaska životinje sa svojim vlasnikom. Ako se životinja udomi, njezin vlasnik ima mogućnost preko udruge jeftiniju veterinarsku brigu/njegu.

U ponudi bi bile akcije (kava+cadevita), ako se netko odluči udomiti jednu od životinja, imao bi 1 piće besplatno po vlastitom izboru.

Da bi se spriječili neugodni mirisi, prostorija s životinjama bi imala 2 ventilacije i od druge prostorije bih bila odvojena kliznim staklenim vratima. Također bi imala ugovor s udrugom „Rocco“ koja bi svakih tjedan dana donosila druge pse i mačke koje bi bile u ponudi za udomljavanje. Udruga „Rocco“ bi osigurala osobama koje udome životinju jeftinije liječenje, kastraciju/sterilizaciju, čipiranje i cjepljenje u veterinarskoj ampulati s kojom oni imaju dogovor (u Osijeku).

Zaštita intelektualnog vlasništva:



SWOT analiza

SNAGE (STRENGTHS)

- Lokacija,
- Obiteljska radna snaga,
- Znanje i iskustvo,
- Puno ljubitelja životinja,
- Puno volontera,
- Slaba konkurencija

SLABOSTI (WEAKNESSES)

- Troškovi,
- Skeptičnost ljudi prema ovakvom vrstom usluga

PRILIKE (OPPORTUNITIES)

- Gost (njegov manjak privatnog prostora),
- Veća zarada/profit,
- Donacije,
- Udomljavanje,
- Promoviranje životinjskih prava,
- Razni seminari u školama i staračkim domovima

PRIJETNJE (THREATS)

- Konkurencija,
- Bolesti životinja,
- Nedolazak ljubitelja životinja,
- Napad životinje na gosta

Zaključak:

Objekt Caffe bar – azil Dona je ugostiteljski objekt koji prihvaća životinje te se ujedno zalaže za njihova prava, pruža mogućnost udomljavanja/zbrinjavanja životinja, interakciju s njima te su muštenje u mogućnosti kada dolaze povesti svog ljubimca sa sobom.

Ukupni prihodi se iz godine u godinu povećavaju, dok se rashodi smanjuju. Tako su prihodi u petoj godini poslovanja 262.144,00 kuna, dok su u prvoj godini iznosili 255.024,00 kuna. Rashodi u petoj godini projekta iznose 196.235,00 kuna, a u prvoj godini poslovanja su iznosili 217.590,00 kuna.

Račun dobiti i gubitka

r.b.	Stavke	Iznos -kn po godinama projekta				
		I.	II.	III.	IV.	V.
1.	Ukupni prihodi	255.024	256.844	260.594	260.594	262.144
2.	Ukupni rashodi	217.590	196.985	196.785	195.985	196.235
	Materijalni troškovi	23.780	24.080	23.880	23.480	23.730
	Ostali materijalni troškovi	200	200	200	200	200
	Troškovi usluga	20.500	20.500	20.500	20.100	20.100
	Ostali troškovi usluga	0	0	0	0	0
	Trošak rada - plaće	173.110	162.205	162.205	162.205	162.205
	Ostali troškovi poslovanja	0	0	0	0	0
3.	Oper. dobitak prije am. (EBITDA)	37.434	59.859	63.809	64.609	65.909
4.	Amortizacija	1.376	1.376	1.376	1.376	1.376
5.	Operativni dobitak (EBIT)	36.058	58.483	62.433	63.233	64.533
6.	Financijski rashodi - kamate	0	0	0	0	0
7.	Dobitak prije oporezivanja	36.058	58.483	62.433	63.233	64.533
8.	Porez na dobit (20%)	7.212	11.697	12.487	12.647	12.907
9.	Dobitak nakon oporezivanja	28.846	46.786	49.946	50.586	51.626



Uvođenje linije strojeva za rinfuzno punjenje komposta
u uzgoju šampinjona

Dino Cvetko



POUZDANOST



BRZINA



KVALITETA



Uvođenjem linije strojeva za rinfuzno punjenje u postupku uzgoja šampinjona znatno se smanjuju varijabilni troškovi. Smanjenjem varijabilnih troškova osigurava se niža cijena koštanja, a povećava konkurentnost na tržištu.

Investicija iznosi 420.000,00 kn, a isplativost investicije ovisi o kapacitetu proizvodnje. Ukoliko je kapacitet proizvodnje 20 t mjesečno, investicija se isplati za 35 mjeseci.



Kompost koji od dobavljača dolazi u rinfuzi, kvalitetniji je te nam proizvođač komposta garantira veći prinos za 5% od briketiranog komposta.

Uvođenjem linije strojeva za rinfuzno punjenje, ubrzava se postupak proizvodnje te nam omogućuje na istoj uzgojnoj površini veći kapacitet proizvodnje odnosno veću brzinu obrtaja sredstava.

UZGOJ KONOPLJE, PROIZVODNJA ULJA I NUSPROIZVODA

Nikolina Dumančić



OPG DUMANČIĆ



SWOT analiza

Vizija:

- Biti najbolji OPG na lokalnom, a i širem tržištu
- Poslovnim subjektima pouzdan partner
- Vrijednosti na kojima temeljimo naš uspjeh su kvaliteta, uslužnost, povjerenje, inovativnost i razumijevanje potreba naših kupaca.

Proizvod

- Domaći proizvodi
- Najbogatiji prirodni izvor esencijalnih masnih kiselina
- višestruka namjena
- Zaštita intelektualnog

Usluga

- Pristupačnost
- Pogodna za mnoge poljoprivredne proizvođače

Tehnologija

- Sjetva
- Provođenje mjera obrade
- Žetva konoplje
- Proizvodnja ulja
- Pakiranje ulja i sjemenki

SNAGE (STRENGTHS)

- Visoka kvaliteta proizvoda
- Zemljište i građevinski objekti u vlasništvu
- Mogućnost isporuke svježeg ulja
- Proizvodi dobro utječu na zdravlje ljudi i životinja
- Mali broj proizvođača na domaćem tržištu
- Brandiran proizvod

SLABOSTI (WEAKNESSES)

- Slaba kupovna moć
- Zakonska regulativa

PRILIKE (OPPORTUNITIES)

- Certificirana ekološka proizvodnja
- Proširenje proizvodnje
- Iznajmljivanje sušare
- Pristup fondovima EU
- Poticaji

PRIJETNJE (THREATS)

- Vremenske neprilike
- Napad štetnika
- Uvoz

Zaključak: Uzgoj konoplje kao industrijske biljke ekonomski je isplativ, uspješno se može uzgajati na našem području, a tržište nije zasićeno njezinim proizvodima. Poslovni plan je prema pokazateljima isplativ i izvediv. Već u prvoj godini dobit iznosi **253.514,00 kn** što je jako dobro, a na temelju pokazatelja izračunatih u tablici se vidi kako se proširenjem proizvodnje iz godine u godinu može ostvariti pozitivan finansijski rezultat.

RAČUN DOBITI I GUBITKA

r.b.	Stavke	Iznos -kn po godinama projekta				
		I.	II.	III.	IV.	V.
1.	Ukupni prihodi	445.000	445.000	484.000	484.000	484.000
2.	Ukupni rashodi	116.400	115.400	114.600	114.400	114.100
	Materijalni troškovi	18.800	18.800	18.300	18.300	18.300
	Ostali materijalni troškovi	0	0	0	0	0
	Troškovi usluga	13.800	12.600	12.300	12.100	11.800
	Ostali troškovi usluga	0	0	0	0	0
	Trošak rada - plaće	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000
	Ostali troškovi poslovanja	0	0	0	0	0
3.	Oper. dobitak prije am. (EBITDA)	328.600	329.600	369.400	369.600	369.900
4.	Amortizacija	8.100	8.100	8.100	8.100	8.100
5.	Operativni dobitak (EBIT)	320.500	321.500	361.300	361.500	361.800
6.	Financijski rashodi - kamate	3.908	2.989	2.138	1.352	531
7.	Dobitak prije oporezivanja	316.892	318.611	359.162	360.148	361.269
8.	Porez na dobit (20%)	63.378	63.722	71.832	72.030	72.254
9.	Dobitak nakon oporezivanja	253.514	254.889	287.330	288.118	289.015

VUKOVARSKA BURZA ZNANJA I RADA

Dolores Đapić

Vizija: Vizija naše udruge je zaposleni i obrazovani Vukovar. Cilj koji želimo ostvariti jest zadovoljstvo naših budućih korisnika usluga koje se temelji na sveukupnom zadovoljavanju potreba i želja naših članova, a koje su nastale s jednim razlogom - potrebom za dodatnim usavršavanjem, razvojem karijere i zapošljavanjem.

O proizvodu/Usluzi/Tehnologija proizvodnje:

Zajedničkim brainstormingom došli smo na ideju osnovati Udrugu sa svrhom osnaživanja i promicanja zapošljavanja mladih, a koja svoje uporište ima upravo u ovim, nimalo ohrabrujućim brojkama. Budući da je Vijeće Europe definiralo osam ključnih kompetencija za život i rad utemeljen na znanju, svoje programe i radionice ćemo usmjeriti upravo u tom pravcu (komunikacijske vještine, digitalne kompetencije, poduzetništvo mladih). Naši projekti će se zasnivati na volonterskom radu te biti usmjereni na organiziranje kreativnih seminara i radionica, zanimljivih i aktualnih predavanja. Konačno, kako bi naša ideja „zaživjela“ i našla put do potencijalnih korisnika, plan je izraditi portal te povezati studente i mlade nezaposlene s poslodavcima.

Zaštita intelektualnog vlasništva:



SWOT analiza

SNAGE (STRENGTHS) <ul style="list-style-type: none"> • Mali broj udruga koje su fokusirane na osnaživanje i zapošljavanje mladih • Stručno educirano osoblje • Aktualne teme radionice • Postojanje velikog interesa kao i potreba za programom • Jasan osjećaj misije i vizije • Video životopisi 	SLABOSTI (WEAKNESSES) <ul style="list-style-type: none"> • Ograničena financijska sredstva na početku rada • Nedostatak sredstava za agresivniju promidžbu • Nepoznatost na tržištu
PRILIKE (OPPORTUNITIES) <ul style="list-style-type: none"> • Povećanje broja članova • Stvaranje kvalitetne edukacijske i poslovne klime • Područje posebne državne skrbi • Suradnja s lokalnim vlastima - financiranje rada udruge • Povezivanje s lokalnim akterima iz područja obrazovanja i zapošljavanja • Europski socijalni fond 	PRIJETNJE (THREATS) <ul style="list-style-type: none"> • Skepticizam potencijalnih polaznika • Nedovoljna zainteresiranost • Probaj moguće konkurencije

Zaključak:

Nezaposlenost mladih predstavlja jedan od gorućih problema, kako u Vukovarsko-srijemskoj županiji, tako i u cijeloj Hrvatskoj. Posebice „ugrožena“ skupina su visokoobrazovani mladi ljudi koji na svoje prvo zaposlenje čekaju i nekoliko godina što im onemogućuje i prelazak u tzv. „svijet odraslih“. Zajedničkim brainstormingom došli smo na ideju osnovati Udrugu s ciljem osnaživanja i promicanja zapošljavanja upravo ove dobne skupine odnosno mladih. Budući da smo na svome području jedina potencijalna udruga koja je usmjerena na osnaživanje i edukaciju mladih, uvjereni smo da ćemo svoje mjesto na tržištu pronaći bez većih poteškoća. Imamo velik broj prednosti koje će, vjerujemo, prepoznati naši budući članovi.

Račun dobiti i gubitka

Red.	Stavke	Iznosi po godinama poslovanja				
		1	2	3	4	5
1	Ukupni prihodi	120.000	126.000	132.000	138.000	138.000
2	Ukupni rashodi: intelektualne usluge (književnost)	108.700	111.000	108.354	110.764	112.731
2.1	Premije	5.200	4.200	5.200	5.200	4.200
2.2	Prometna	15.300	15.300	13.000	13.000	10.000
2.3	Troškovi gostu prodavača	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
2.4	Troškovi promotivnog materijala	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
2.5	Troškovi organiziranja radionica (materijali)	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
2.6	Usluge animiranja	10.300	10.300	11.000	11.500	11.800
2.7	Bruto plaće	63.900	61.800	63.454	65.564	67.531
2.8	Ostali neprocijenjeni rashodi	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500
3	Opor. dobitak prije ois. (EBITDA)	11.300	15.000	23.646	27.236	25.269
4	Amonitacija	0	0	0	0	0
5	Operativni dobitak (EBIT)	11.300	15.000	23.646	27.236	25.269
6	Dobitak:	11.300 kn	15.000 kn	23.646 kn	27.236 kn	25.269 kn
8	Neto dobitak - kumulativ	11.300 kn	26.300 kn	49.946 kn	77.182 kn	102.452 kn

MAST OD MEDVJEDEG LUKA

Andrea Galić

Vizija:

- Proizvodnja kvalitetnog i prepoznatljivog proizvoda
- Jedna od vodećih na domaćem tržištu
- Proširenje asortimana

Proizvod:

- Mast od medvjedeg luka
- Vrlo ljekovita biljka
- Rješava probleme s kožom
- Djelotvorna kod reume, osteoporoze i astitrisa
- Jednostavna za korištenje

Distribucija:

- Internet
- Ljekarne
- Sajmovi
- Tržnice

Tehnologija proizvodnje:

- Sadržna luka na obiteljskom zemljištu
- Daljnja proizvodnja u opremljenom obiteljskom prostoru

Tabela: Projekcija računa dobiti i gubitka

r.z.	stavka	U os. stup. godišnjima izjeda				
		1	2	3	4	
1	Ukupni prihodi	19.920	88.602	91.200	94.200	330.900
2	Ukupni rasходи	11.683	7.468	88.428	90.267	1.6.126
	Materijalni dohodak	19.920	19.920	24.202	41.791	95.833
	Uzdukmate jaha teškoći	0	-	0	0	0
	Indikator na 4g	109.68	19.920	1.200	1.200	108.60
	Ostali ukupni prihodi	0	-	0	0	0
	Trošak red. plaće	42.000	42.000	42.000	42.000	170.000
	Ostali ukupni prihodi	0	-	0	0	0
3	Ostali prihodi prije sin. DDTCA	7.017	17.017	04.578	44.430	74.034
4	Smrtnica	0	-	0	0	0
5	Ostali prihodi prije DDTCA	7.017	17.017	04.578	44.430	74.034
6	Tranžak i razna 3. kamata	0	-	0	0	0
7	Dobitak prije poreznog opterećenja	7.017	17.017	04.578	44.430	74.034
8	Porez na dobitak (20%)	1.403	3.403	1.715	8.886	14.807
9	Dobitak nakon opterećenja p.	5.614	13.614	2.863	35.544	59.227

Ukupna vrijednost ulaganja u proizvodnju je 145.000,00 kn. Ukupna sredstva za financiranje su 145.000,00 kn, uz napomenu da nisam kreditno zadužen. Gledajući analizu osjetljivosti, projekt podnosi smanjenje prihoda za 5%, 10% i 20% i povećanje troškova za 5%, 10% i 20%. Krizna je 1. i 2. godina u kojoj se podnosi promjenu istodobnog smanjenja prihoda za 10% i 20% i povećanja troškova za 10% i 20%. Proizvodnja je legalna i ekološki prihvatljiva, a gledajući uz to i financijsku stranu, izvodljiva.



SWOT ANALIZA:

SNAGE (STRENGTHS) - Jednostavno korištenje proizvoda - Sigurno za upotrebu - Pozitivno utječe na zdravlje konzumenta - Dug rok trajanja - Mogućnost skladištenja - Vlastita radna snaga - Vlastito zemljište - Ekološki uzgoj	SLABOSTI (WEAKNESSES) - Biljka je vrlo slična nekim štetnim biljkama pa može doći do zamjene - Biljka nije dostupna tijekom cijele godine
PRIKLIKE (OPPORTUNITIES) - Mogućnost prerade - Skraćen lanac distribucije - Udruživanje - Mogućnost izvoza	PRJETNJE (THREATS) - Vremenske nepogode - Vandalizam - Konkurencija

PROIZVODNJA ULJA OD CRNOG KIMA

Josip Ižaković

O PROIZVODU:

- Crni kim je tradicionalno korišten kao iznimno ljekovita biljka s puno blagotvornih učinaka na zdravlje. Crni kim (*Nigella Sativa*) prirodno raste u jugozapadnoj Aziji, jugoistočnoj Europi i Bliskom Istoku. Konzumacijom ulja crnog kima organizam dobiva korisne nezasićene masne kiseline te na taj način prekida bolesne imunološke reakcije koje su uzrok mnogih bolesti (multipla skleroza, reumatsvi artritis, povećani kolesterol itd.).

SNAGE (STRENGTHS)

- Ljekovitost i blagotvorno djelovanje na zdravlje
- Ekološka proizvodnja
- Jednostavnost proizvodnje
- Visoka iskoristivost sirovine
- Mala konkurentnost u RH

SLABOSTI (WEAKNESSES)

- Nemogućnost uzgoja u RH (ovisnosti o dobavljačima)
- Nedovoljna informiranost potencijalnih konsnika
- Potreba detaljnog informiranja u svrhu negovanja nezadovoljstva kupaca

PRILIKE (OPPORTUNITIES)

- Trendovi brige o zdravlju
- Trendovi zaštite okoliša
- Trendovi ekološke proizvodnje
- Članstvo RH u EU

PRIJETNJE (THREATS)

- Visoka porezna davanja
- Stroge zakonske regulative
- Visoki transportni troškovi
- Visoke cijene sirovine
- Prijetnje konkurenata i sl.

ZAKLJUČAK:

- Proizvodnja ulja od crnog kima kao proizvoda koji pozitivno utječe na zdravlje predstavlja iznimno privlačnu djelatnost, posebice stoga što je relativno nova na ovim područjima.
- Vidljivo je kako je proizvodnja ulja crnog kima prema predračunu prihoda i rashoda isplativa, a u računu dobiti i gubitka za sljedeće tri godine neto dobit prikazuje zadovoljavajuću razinu.

Tablica: Projekcija računa dobiti i gubitka

r.b.	Stavke	Iznos: kn po godinama projekta				
		I.	II.	III.	IV.	V.
1.	Ukupni prihodi	170.500	179.500	235.500	294.000	352.500
2.	Ukupni rashodi	124.310	125.450	128.920	131.430	135.420
	Materijalni troškovi	18.260	19.200	21.920	24.430	28.420
	Ostali materijalni troškovi	0	0	0	0	0
	Troškovi usluga	5.050	5.250	6.000	6.000	6.000
	Ostali troškovi usluga	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	Troškovi rata - plaće	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
	Ostali troškovi poslovanja	0	0	0	0	0
3.	Oper. dobitak prije aut. (EBITDA)	46.190	54.050	106.580	162.570	217.080
4.	Amortizacija	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
5.	Operativni dobitak (EBIT)	43.190	51.050	103.580	159.570	214.080
6.	Financijski rashodi - kamate	2.057	1.660	1.243	786	309
7.	Dobitak prije oporezivanja	41.093	49.370	102.337	158.784	213.771
8.	Porez na dobit (20%)	8.219	9.874	20.467	31.757	42.754
9.	Dobitak nakon oporezivanja	32.874	39.496	81.870	127.027	171.017



Vizija:



- Lješnjak kao ljekovita, zdrava i proširena biljka u Republici Hrvatskoj nije dovoljno prepoznata kao sekundarni proizvod.
- Moja vizija je proizvodnja slanog namaza od lješnjaka koji je namijenjen osobama koje žele konzumirati zdrave namirnice, vegeterijancima i osobama svih dobnih skupina.
- Lješnjak je uzgajan na konvencionalan način, a ambalaža od ekološkog stakla.
- Tri vrste pakiranja: 200 g, 500 g, 1000 g.
- Prodaja bi se odvijala na tržišni, sajmovima, trgovinama zdrave hrane.
- Promocija i reklamiranje proizvoda u stručnim časopisima, Standovima i sajmovima.

SWOT analiza

SNAGE (STRENGTHS)

1. Ambalaža u kojoj će se pakirati proizvodi je napravljena od recikliranih masa sa mogućnošću ponovnog recikliranja te time nastavljamo eko proizvodnju i čuvanjem prirodnog okoliša
2. Lako dostupno
3. Namijenjeno svim dobnim skupinama
4. Uvijek svjež proizvod
5. Otvoranost novih radnih mjesta



PRIJUKE (OPPORTUNITIES)

1. Nema veće konkurencije u regiji
2. Potpora zbog eko proizvodnje
3. Velika potražnja zbog zdravstvenih razloga
4. Alternativa vegeterijancima

SLABOSTI (WEAKNESSES)

5. Slabo iskustvo u proizvodnji
6. Skupe namirnice zbog kombinirane ekološke i konvencionalne proizvodnje
7. Nezainteresiranost kupaca



PRIJETNJE (THREATS)

8. Vremenski uvjeti
9. Nedostatak sirovina
10. Tehnička neispravnost uređaja

Račun dobiti i gubitka

r.b.	Stavke	Iznos - kn po godinama projekta				
		I.	II.	III.	IV.	V.
1.	Ukupni prihodi	282.800	282.800	305.000	341.000	380.000
2.	Ukupni rashodi	232.700	275.900	293.100	311.300	345.300
	Materijalni troškovi	161.900	140.800	110.000	120.200	170.200
	Ostali materijalni troškovi	0	0	0	0	0
	Troškovi usluga	45.500	45.500	45.500	45.500	45.500
	Ostali troškovi usluga	0	0	0	0	0
	Trošak rada - plaće	66.400	129.600	129.600	129.600	129.600
	Ostali troškovi poslovanja	0	0	0	0	0
3.	Oper. dobitak prije am. (EBITDA)	50.100	6.900	11.000	29.700	34.750
4.	Amortizacija	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000
5.	Operativni dobitak (EBIT)	43.100	-100	4.900	22.700	27.750
6.	Financijski rashodi - kamate	4.405	3.525	2.610	1.351	645
7.	Dobitak prije oporezivanja	38.695	-3.625	2.290	21.049	27.102
8.	Porez na dobit (20%)	7.739	-725	458	4.210	5.420
9.	Dobitak nakon oporezivanja	30.956	-2.902	1.832	16.839	21.681

O proizvodu/Usluzi/Tehnoloziia proizvodnje:

- Zastjevan proces
- Lješnjak se otkupljuje od lokalnih proizvođača
- Lješnjak je potrebno skladištiti i osušiti
- Nakon sušenja, lješnjak se vraća u hladnjaču
- Ohlađeni lješnjak se melje u mlinu
- Prebacuje se u rotor i dodaju se ostali sastojci
- Smjesa se lijeva u staklenu eko ambalažu, etiketiranu
- Proizvod se skladišti u hladnjaču

PROIZVOD JE:

1. NAMIJENJEN SVIM DOBNIM SKUPINAMA
2. ZDRAVA NAMIRNICA
3. ALTERNATIVA VEGETERIJANCIMA
4. LAKO DOSTUPAN

Zaštita intelektualnog vlasništva:

SLANKO NAMAZANKO



Zaključak: Proizvodnja ovog namaza nije razvijena u RH, jedina i najbliža konkurencija mi je Agropolod iz Županje koji proizvodi namaz od kikirikija odnosno komplementarni proizvod.

Svoju prednost vidim u većem izboru volumena pakiranja, dostupnije je na tržištu i djelomično je eko proizvod.

Projekt smatram tehnološki i financijski isplativim jer proces nije kompliciran, a sirovina je laka.

Proizvod će biti prepoznatljiv po kvaliteti i logotipu.

POSTROJENJE ZA IZRADU ALUMINIJSKIH FELGI

Ivan Lešić i Mario Martić

VIZIJA: Izrada aluminijskih sportskih felgi, ispitivanje felgi i izrada felgi po narudžbi. Ideja je izraditi felgu koja će biti što je moguće lakša, a svojom konstrukcijom dovoljno čvrsta da bi pružila sve potrebne karakteristike koje zahtjeva automobilska industrija. Glavna karakteristika ovih felgi je što su to veoma 'precizni' dijelovi. Dozvoljene su jako malo tolerancije. Cilj tvrtke je proširiti se na različita tržišta.

SWOT analiza

SNAGE (STRENGTHS)

- stručnost i kvalificiranost radne snage
- dostupnost kvalificirane radne snage
- kvaliteta proizvoda
- dizajn
- fleksibilnost i prilagodljivost kupcima
- 3D tehnologija

SLABOSTI (WEAKNESSES)

- nema izrađenih planova razvoja, analize kupaca, istraživanja novih tržišta
- neprepoznatljivost proizvoda i imena tvrtke
- visoka početna ulaganja
- visoka ulaganja u promociju tvrtke i proizvoda
- nepoznavanje stranog tržišta

PRIJLIKE (OPPORTUNITIES)

- mogućnost proširenja na europsko tržište
- proizvodnja drugih proizvoda od aluminija
- korištenje novije tehnologije radi uštede energije i vremena
- korištenje nacionalnih i inozemnih fondova

PRIJETNJE (THREATS)

- rast cijene energenata i komunalnih naknada
- rast cijene sirovina
- nova konkurencija iz EU
- ekonomska kriza
- povećanje nameta, trošarina i poreza prema državi
- kvarovi na strojevima

O PROIZVODU/USLUZI/TEHNOLOGIJA PROIZVODNJE:

Felga može biti posebna po svom dizajnu te nije dostupna nigdje u ponudi. Stoga, tvrtka pruža opciju da se uz pomoć 3D tehnologije, gdje kupac donosi felgu koja je ispravna, skeniranjem izrađuje ista takva felga nakon unosa podataka u računalo. 3D skener stvara digitalnu 3D sliku visoke rezolucije za bilo koji objekt koji se uklapa u prostor skeniranja, a zatim ga pretvara u virtualni 3D model za uređivanje.



Račun dobiti i gubitka

STRUKTURIZIRANJE	2016	2017	2018	2019	2020
1. UČESTU PISANO	3.721.900	3.388.750	3.642.633	3.011.946	3.446.893
2. UČESTU PISANO	2.051.290	2.274.627	2.402.633	2.282.973	2.642.067
2.1. Polikromni metal	2.021.034	2.136.861	2.282.121	2.122.990	2.528.274
2.1.1. Mirovinske i nerativne	913.200	970.845	1.026.119	1.124.100	1.280.851
2.1.2. Mirovinske i nerativne	1.107.834	1.166.016	1.256.012	1.098.890	1.247.423
2.2. Polikromni metal	1.028.260	1.137.766	1.120.512	1.159.983	1.119.793
2.2.1. Mirovinske i nerativne	1.028.260	1.137.766	1.120.512	1.159.983	1.119.793
2.2.2. Mirovinske i nerativne	0	0	0	0	0
3. NETO DOBIT	159.640	106.123	219.600	179.873	383.796
4. Poraz na cca: 12%	15.964	10.612	21.960	17.987	38.379
5. NETO DOBIT	143.676	95.511	197.640	161.886	345.417

Zaključak: 3D tehnologija skeniranja felge igra važnu ulogu u probijanju na tržište, kupcu se olakšava potražnja za određenom felgom, a to vodi na korak ispred konkurencije. Cilj je, prije svega, pokrenuti posao uz želju i trud te, u konačnici, postizanje uspjeha i probijanje na različita tržišta.

ON THE RUN



Misija

Stvoriti mobilnu fitness igru koja će korisnika motivirati na kontinuiranu aktivnost

Vizija

Postati prepoznatljiv brend za mobilni fitness, ostvariti suradnju sa proizvođačima sportske opreme

Proizvod

Mobilna aplikacija koja spaja fitness i mobilne igre te na nekoliko različitih načina motivacije korisnika na fizičku aktivnost

Tehnologija

Android
iOS
Windows Phone



SNAGE

Inovativan koncept

Personalizacija likova

Priča za vrijeme treninga

Natjecanje među korisnicima

Objavljivanje rezultata na društvenim medijima



SLABOSTI

Vrijeme potrebno za razvoj

Plasiranje novog proizvoda

Ograničen budžet

Neiskustvo



PRILIKE

Popularnost mHealth aplikacija

Tržište u rastu

Neiskorišteni potencijal ciljanog tržišnog segmenta

Suradnja s velikim sportskim brendovima



PRIJETNJE

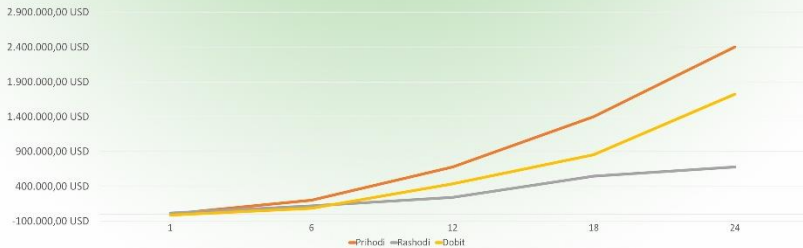
Novoosnovano poduzeće nepoznato korisnicima

Zakonski normativi

Nemogućnost zaštite intelektualnog vlasništva

Nemogućnost pronalaska adekvatnih zaposlenika

PRIHODI I RASHODI



3%

Problem

Događa li Vam se da Vam je prazna baterija, a morate obaviti važan poziv?



25%

Rješenje

Električna torbica – Impuls, koja omogućuje punjenje mobitela, tableta ili laptopa bilo kada i bilo gdje.
Torba se sastoji od dva pretinca: za osobne stvari i pametne uređaje, te prednjeg džepa u koji je smještena baterija koji istovremeno puni 2 uređaja.

50%

Zaključak SWOT analize

U skladu s trendovima IT-a produžiti trajanje baterije pametnih uređaja i omogućiti dostupnost uvijek i svugdje što je ujedno i konkurentska prednost u odnosu na supstitute.

Zaštita intelektualnog vlasništva

Zaštitni znak: žig



70%

VIZIJA

U iduće dvije godine biti svjetski tržišni lider za proizvode ovoga tipa.

MISIJA

Omožuciti dostupnost putem mobitela, tableta ili laptopa, svakoj osobi, na svakom mjestu u svakom trenutku.

CILJEVI

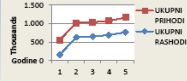
Konstantno ulaganje u unaprjeđenje tehnologije punjača. Kroz petogodišnje razdoblje udvostručiti dobit.

Razviti tim stručnjaka koji će jačati timski duh poduzeća.

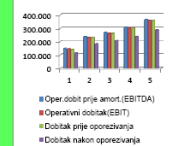
100%

Zaključak

ROI ostvaren je već u prvoj godini poslovanja



Iznos -kn po godinama projekta



Prema financijskim pokazateljima i u skladu s trendovima suvremenog poslovanja, ovom poslovnom planu daje se zeleno svjetlo za realizaciju.

Oplemenjivanje i proizvodnja presadnica novo dobivenih sorti pelargonija te proizvodnja ostalog ukrasnog bilja u lončićima različitog promjera

Kim Paliska-Smoković



Vizija:

Dobiti nove sorte pelargonija, početi proizvoditi reznice i presadnice u Hrvatskoj, pokrenuti uzgoj reznica u Keniji i Izraelu, prodavati reznice po cijeloj Europi i svijetu te postati svjetski „leader“.

SWOT ANALIZA

Strengths	Weaknesses	Opportunities	Threats
<ul style="list-style-type: none"> •inovativnost •ljubav prema tom poslu, borbenost •žalja za ostvarenjem uspjeha •Dobra radna snaga 	<ul style="list-style-type: none"> •Nova firma na tržištu •Visoki državni porezi 	<ul style="list-style-type: none"> •veće tržište •Lakši plasman na europsko i svjetsko tržište u novim sortama •Europski razvojni fondovi •Novi zakoni u RH 	<ul style="list-style-type: none"> •konkurencija poznatih proizvođača •Duge i jake zime (povećavaju troškove, npr. grijanje) •Nepredanje računa

O proizvodu:

Proizvodi su: nove sorte pelargonija i proizvodnja njihovih presadnica te proizvodnja ostalog ukrasnog bilja u koje spadaju: krizanteme, ciklame, božične zvijezde i jednogodišnje biljne vrste.

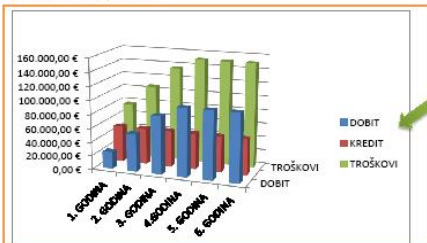
Cilj stvaranja novih sorti je da budu bolje od dosadašnjih u nekom svojstvu, kao, npr.: veličini ili boji cvijeta, boji ili obliku lista, ujednačenosti rasta, otpornosti na bolesti i otpornosti na niže ili više temperature. Poboļjšana svojstva mogu proizvođaču cvijeta donijeti uštede u zaštiti bilja, grijanju zimi ili povećati njegovu prodaju novim zanimljivijim oblikom ili bojom cvijeta ili lista.

Krizanteme, ciklame, zvijezde i jednogodišnje biljne vrste bi se proizvodile na drugačiji način od ostalih proizvođača, time bi se smanjila cijena proizvodnje i povećala kvaliteta te na taj način dovela ove proizvode u prednost pred konkurencijom.

Tehnologija proizvodnje:

Za proizvodnju elitnih biljaka pelargonija su potrebni staklenici kako bi se biljke mogle cijelo vrijeme držati u sterilnim uvjetima, dok za proizvodnju matičnih biljaka, presadnica i ostalih biljnih vrsta su dovoljni plastenici ili tuneli. Objekte za proizvodnju je potrebno opremiti i senzorima na vanjske uvjete kako bi se automatski mogli regulirati uzgojni uvjeti u uzgojnom prostoru (temperatura, ventilacija, navodnjavanje) te tako iskoristiti maksimalni genetski potencijal biljke.

Račun dobiti i gubitka:



Sortna zaštita:

Sorte pelargonija biti će zaštićene sortnom zaštitom od strane CPVO-a, institucije za zaštitu biljnih sorti. Sam postupak dobivanja novih sorti ukrasnog bilja traje pet godina. Nakon oplemenjivanja u prvoj godini, selekcije i testiranja u drugoj i trećoj godini, sadnice se u četvrtoj godini šalju u CPVO na zaštitu biljne sorte te se u petoj godini može početi sa proizvodnjom novodobivenih sorti.

Zaključak: Prodaja i cijene ukrasnog bilja padaju, na tržištu postoje jako puno proizvođača bilja, konkurentnost je velika te jedini način za ostvarenje uspjeha na tom području je inovativnost, jedinstvenost i visoka kvaliteta.



• Pašteta od čvaraka •

Katarina Raić

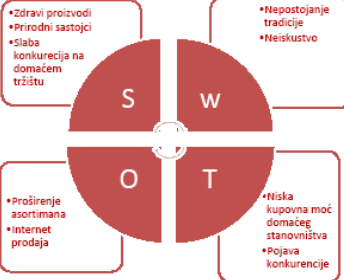
Vizija je proizvesti prepoznatljiv, kvalitetan i brandiran proizvod te ostvariti opstanak proizvodnje i poslovanja. Ako se trenutna vizija ostvari, svakako bih nastojala svoj proizvod predstaviti i izvan države.

<p>Pašteta od čvaraka je vrlo zdrav prehrambeni proizvod bez kemijskih dodataka i konzervansa. Praktična je za uporabu te počinjivo proizvedena u uvjetima iznimne čistote. Sastojci su kvalitetni i kupljeni od hrvatskih proizvođača.</p>	SWOT ANALIZA																																																																																																																				
<p>Zaštita intelektualnog vlasništva podrazumijeva nagiv poduzetca „Slavonka“ i patent proizvoda.</p>	<p>SNAGE (STRENGTHS): Inovativnost, znanje i vještina, jednostavno i sigurno za korištenje, pozitivno utjece na zdravije kongumenata, vlastita radna snaga, lokacija proizvodnje na obiteljskom vlasništvu, ekološka proizvodnja, domaća proizvodnja, ekonomičnost, rentabilnost, brandiranje proizvoda</p>	<p>SLABOSTI (WEAKNESSES): Troškovi skladištenja (ljeti su potrebne velike hladnjače)</p>																																																																																																																			
	<p>PRILIKE (OPPORTUNITIES): Mogućnost prerade (dodana vrijednost), skraćen lanac distribucije, mogućnost izvoza, otkupljivanje od poznatog proizvođača, prodaja poznatom kupcu, širenje i rast proizvodnje, postizanje dobre cijene na tržištu</p>	<p>PRIJETNJE (THREATS): Krađa i vandalizam, poremećaj cijena na prodajnom i nabavnom tržištu, slaba zainteresiranost kupaca zbog loše održanog marketinga</p>																																																																																																																			
<p>Pašteta od čvaraka je uspješan poslovni plan jer će se proizvodnja uz znanje i vještine odvijati na vlastitom zemljištu, financirat će se većinom iz vlastitih sredstava, troškovi proizvodnje nisu visoki i proizvod će biti brandiran. Ideja je inovativna i ostvariva, a projekt je u potpunosti legalan i izvodljiv.</p>	RAČUN DOBITI I GUBITKA																																																																																																																				
<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">r.b.</th> <th rowspan="2">Stavke</th> <th colspan="5">Iznos -kn po godinama projekta</th> </tr> <tr> <th>I.</th> <th>II.</th> <th>III.</th> <th>IV.</th> <th>V.</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1.</td> <td>Ukupni prihodi</td> <td>534.500</td> <td>778.500</td> <td>1.393.000</td> <td>2.072.000</td> <td>3.332.000</td> </tr> <tr> <td>2.</td> <td>Ukupni rashodi</td> <td>177.650</td> <td>226.950</td> <td>255.300</td> <td>305.700</td> <td>337.600</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Materijalni troškovi</td> <td>23.450</td> <td>35.750</td> <td>64.100</td> <td>112.500</td> <td>141.400</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Ostali materijalni troškovi</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Troškovi usluga</td> <td>22.200</td> <td>17.200</td> <td>17.200</td> <td>19.200</td> <td>22.200</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Ostali troškovi usluga</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Trošak rada - plaće</td> <td>128.000</td> <td>188.000</td> <td>188.000</td> <td>188.000</td> <td>188.000</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Ostali troškovi poslovanja</td> <td>6.000</td> <td>6.000</td> <td>6.000</td> <td>6.000</td> <td>6.000</td> </tr> <tr> <td>3.</td> <td>Oper. dobitak prije am. (EBITDA)</td> <td>356.850</td> <td>551.550</td> <td>1.127.700</td> <td>1.766.300</td> <td>2.994.400</td> </tr> <tr> <td>4.</td> <td>Amortizacija</td> <td>1.165</td> <td>1.165</td> <td>1.165</td> <td>1.165</td> <td>1.165</td> </tr> <tr> <td>5.</td> <td>Operativni dobitak (EBIT)</td> <td>355.685</td> <td>550.385</td> <td>1.126.535</td> <td>1.765.135</td> <td>2.993.235</td> </tr> <tr> <td>6.</td> <td>Financijski rashodi - kamate</td> <td>419</td> <td>336</td> <td>249</td> <td>157</td> <td>82</td> </tr> <tr> <td>7.</td> <td>Dobitak prije oporezivanja</td> <td>355.266</td> <td>550.049</td> <td>1.126.286</td> <td>1.764.978</td> <td>2.993.173</td> </tr> <tr> <td>8.</td> <td>Porez na dobit (20%)</td> <td>71.053</td> <td>110.010</td> <td>225.257</td> <td>352.996</td> <td>598.635</td> </tr> <tr> <td>9.</td> <td>Dobitak nakon oporezivanja</td> <td>284.212</td> <td>440.039</td> <td>901.029</td> <td>1.411.982</td> <td>2.394.539</td> </tr> </tbody> </table>	r.b.	Stavke	Iznos -kn po godinama projekta					I.	II.	III.	IV.	V.	1.	Ukupni prihodi	534.500	778.500	1.393.000	2.072.000	3.332.000	2.	Ukupni rashodi	177.650	226.950	255.300	305.700	337.600		Materijalni troškovi	23.450	35.750	64.100	112.500	141.400		Ostali materijalni troškovi	0	0	0	0	0		Troškovi usluga	22.200	17.200	17.200	19.200	22.200		Ostali troškovi usluga	0	0	0	0	0		Trošak rada - plaće	128.000	188.000	188.000	188.000	188.000		Ostali troškovi poslovanja	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	3.	Oper. dobitak prije am. (EBITDA)	356.850	551.550	1.127.700	1.766.300	2.994.400	4.	Amortizacija	1.165	1.165	1.165	1.165	1.165	5.	Operativni dobitak (EBIT)	355.685	550.385	1.126.535	1.765.135	2.993.235	6.	Financijski rashodi - kamate	419	336	249	157	82	7.	Dobitak prije oporezivanja	355.266	550.049	1.126.286	1.764.978	2.993.173	8.	Porez na dobit (20%)	71.053	110.010	225.257	352.996	598.635	9.	Dobitak nakon oporezivanja	284.212	440.039	901.029	1.411.982	2.394.539
r.b.			Stavke	Iznos -kn po godinama projekta																																																																																																																	
	I.	II.		III.	IV.	V.																																																																																																															
1.	Ukupni prihodi	534.500	778.500	1.393.000	2.072.000	3.332.000																																																																																																															
2.	Ukupni rashodi	177.650	226.950	255.300	305.700	337.600																																																																																																															
	Materijalni troškovi	23.450	35.750	64.100	112.500	141.400																																																																																																															
	Ostali materijalni troškovi	0	0	0	0	0																																																																																																															
	Troškovi usluga	22.200	17.200	17.200	19.200	22.200																																																																																																															
	Ostali troškovi usluga	0	0	0	0	0																																																																																																															
	Trošak rada - plaće	128.000	188.000	188.000	188.000	188.000																																																																																																															
	Ostali troškovi poslovanja	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000																																																																																																															
3.	Oper. dobitak prije am. (EBITDA)	356.850	551.550	1.127.700	1.766.300	2.994.400																																																																																																															
4.	Amortizacija	1.165	1.165	1.165	1.165	1.165																																																																																																															
5.	Operativni dobitak (EBIT)	355.685	550.385	1.126.535	1.765.135	2.993.235																																																																																																															
6.	Financijski rashodi - kamate	419	336	249	157	82																																																																																																															
7.	Dobitak prije oporezivanja	355.266	550.049	1.126.286	1.764.978	2.993.173																																																																																																															
8.	Porez na dobit (20%)	71.053	110.010	225.257	352.996	598.635																																																																																																															
9.	Dobitak nakon oporezivanja	284.212	440.039	901.029	1.411.982	2.394.539																																																																																																															

HRVATSKI TABASCO UMAK - CROBASCO

Alen Petrinović

Vizija: Postati kvalitetan proizvođač ljutih umaka i ajvara u Slavoniji.



Pasta Galassi	11.900,00	10.000.000
Papilo Sajo	5.500.000	
Sanford's, Montreal	1.400.000	1.070.000
Imahel Salsora	1.200.000	1.000.000
Shai Jotela	103.000	1.341.227
Mulholland Crossbry	142.000	200.000
Hot Sauce	100.000	100.000
Salsa	120.000	210.000
Tabasco	100.000	150.000
Soyuz-Chama	100.000	121.000
HotWax	100.000	200.000
Dejavu	100.000	100.000
Bandol, San Francisco	97.000	100.000
Monte Carlo	97.000	97.000
Gaycho, Tabasco	80.000	80.000
Lemon, Oil	15.000	30.000
Peppers, San Francisco	120.000	220.000
Doritos	80.000	140.000
Hot Sauce, Olive	80.000	100.000
Flamante	100.000	100.000
Telamora	220.000	400.000
Tabasco	5.500	3.000
Koch's, Spicy	2.000	2.000
Provençal	1.000	1.000
Santa, Tabasco	300	2.000
Pepper, I	500	700
Tabasco, Olive, Garlic	100	100

O proizvodima

Kupio bih presadnice crvene rog paprike, patlidjana i ljutih feferona više sorti. Uzgajao bih ih i onda od njih pravio domaće ljuti ajvar, ljute umake i Tabasco umak. Čija ljuta domaćeg ajvara bi bila 25,00 kuna/teglja od 700 grama. Druga stvar su ljuti umaci koji bi bili raspoređeni u tri kategorije po ljutini. Kategorija jedan, normalno ljuti umak (60 % hot, Hard). Druga kategorija, jako ljuti umak (90 % hot, Very hard). Treća kategorija, najljuće feferone (120 % hot, impossible). I, najvažniji proizvod, poznati ljuti umak Tabasco bih nazvao prepoznatljivo Crobasco (Croatia). Također, od prirodnih sastojaka i jeftiniji za razliku od originalnog Tabasco umaka.

Zaštita intelektualnog vlasništva:



Zaključak:

U posao bih ulazio oprezno i ne bi bila velika ulaganja. Ako bi prodaja išla dobro, povećala bi se i proizvodnja. Ne bih uzimao nikakav kredit, uložio bih maksimalno 10 000,00 kuna vlastitih sredstava. U početku bi zaposleni bili samo članovi obitelji. Zemljište na kojem bih uzgajao potrebne kulture je u vlasništvu obitelji. Od druge godine kreće proizvodnja i svake godine trebala bi biti što veća. Najvažniji proizvod Tabasco dolazi tek u četvrtoj godini jer se tri godine papričice moraju fermentirati da bi se dobio prepoznatljiv okus.



Račun dobiti i gubitka

r.b.	Glavna	Iznos -in po godinama projekta					
		I.	II.	III.	IV.	V.	
1.	Ukupni prihodi	0	8.100	18.000	26.000	41.200	
2.	Ukupni rashodi	4.789	4.000	4.800	6.889	7.800	
	Materialni troškovi	4.800	3.800	4.400	6.700	6.800	
	Ostali materijalni troškovi	0	0	0	0	0	
	Troškovi usluga	200	200	200	200	1.600	
	Ostali troškovi usluga	0	0	0	0	0	
	Troškovi račta - plata	0	0	0	0	0	
	Ostali troškovi poslovanja	0	0	0	0	0	
3.	Oprez, dobitak prije am. OBRTIČAJ	-4.789	3.100	6.800	17.800	33.800	
4.	Amortizacija	100	100	100	100	100	
6.	Operativni dobitak (EBIT)	-4.689	3.000	6.800	17.800	33.700	
6.	Financijski rashodi - kamate	0	0	0	0	0	
7.	Dobitak prije oporezivanja	-4.689	3.000	6.800	17.800	33.700	
8.	Porez na dobit (20%)	-940	400	1.110	3.670	8.740	
8.	Dobitak nakon oporezivanja	-3.749	2.600	4.440	14.280	27.800	



Veleučilište u Požezi,
Specijalistički diplomski studij
Trgovinsko poslovanje

Solarna sušara za voće

Ana Račić

Naša vizija:

Biti mjerilo pouzdanosti proizvoda koji jamči kvalitetu i unos nutritivnih vrijednosti ekološki uzgojenog voća koje na prirodan i provjeren način zadovoljava potrebe krajnjeg potrošača. Cilj nam je kupcima postati prvi izbor, poslovniim subjektima biti pouzdan partner te društveno i ekološko osviješteno poduzeće. Vrijednosti na kojima temeljimo naš uspjeh su kvaliteta, razumijevanje potreba naših kupaca te inovativnost.

Naša Misija

Pružiti potrošaču kvalitetan, ekološki uzgojen i prirodan domaći proizvod koji će biti lako dostupan po prihvatljivim cijenama



Suhe šljive sadrže brojne važne nutrijente, uključujući kalij, magnezij i bor te imaju visoku antioksidativnu aktivnost, zbog čega se i vjeruje da imaju tako povoljan učinak na zdravlje. Nutritivna svojstva - Tijekom procesa sušenja šljive zadržavaju sve vrijedne vitamine i minerale te su vrijedan izvor energije u malom pakiranju. Osim što sadrže vitamine A, C, B1, B2, B6 i E te brojne fitohebnikalije, ujedno su izvor minerala kalcija, željeza, kalija i prehrambenih vlakana. Znanstvene studije upozorile su na veću apsorpciju željeza kod redovite konzumacije svježih i suhih šljiva, što se pripisuje vitaminu C koji se uz željezo nalazi u tom plodu.

Dodatak pet suhih šljiva dnevnoj prehrani može biti jednako učinkovit ili učinkovitiji od cijelog niza pripravaka. Suhe šljive sadrže čak tri sastojka koja pridonose pravilnoj probavi. Za početak, imaju visok udio netopljivih prehrambenih vlakana koja su vjerojatno ključ prevencije zatvora.

Sušene marelice bile su uključene u prehranu astronauta tijekom njihova boravka u svemiru jer su osiguravale mnogo tvari potrebnih u njihovoj prehrani. Postupak sušenja, naravno, povećava koncentraciju kalija, željeza i beta-karotena u njima. Pozitivne osobine: dobar izvor kalija, dobar izvor pigmenta beta-karotena, sušene marelice su dobar izvor željeza, prehrambenih vlakana i izvrsan izvor kalcija.

SWOT analiza



Ideja o proširivanju poslovanja postoji već neko vrijeme u našoj obitelji. No, nikako se nije malo detaljnije razgovaralo niti razmatralo o detaljima kako i što bi se moglo. Polukom na EBC'L edukaciju dobili sam konkretnu ideju o čemu bih mogla pisati poslovni plan, a, isto tako, i proširiti dosadašnje poslovanje.

Ideja o sušenju voća smo dobili neslužbenim tokom bijezne za kilogram sušene voće. Mislim sam kako je to tažno da na ovom području koje je tako dobro za voćarstvo, uvozano iz Srbije (gdje manji proizvođači izvosi 50 000 t sušene šljive. To je trećina proizvođača). Španjolske pa čak i SAD-a. Želimo našem tržištu ponuditi izvrsnu slavonsku šljivu i marelicu.

Također su nam ambicije svoje poslovanje proširiti kako asortimanom (jabuka, kruška, breskve te grožđe) tako i na druga tržišta.

STUDIJA IZVODIVOSTI RURALNOG TURIZMA KAO GENERATORA RAZVITKA VINODOLSKE REGIJE

Luka Stojčić



Positionirati Vinodol kao cjelogodišnju turističku destinaciju

Biti leader u cjelogodišnjem turizmu Vinodola

Pružiti uslugu koja će privući i zadržati gosta

PROJEKCIJA RAČUNA DOBITI I GUBITKA

Stavke	Iznos -kn po godinama projekta				
	I.	II.	III.	IV.	V.
1. Ukupni prihodi	244.600	266.350	283.600	300.850	322.600
2. Ukupni rashodi	189.948	164.948	164.948	164.948	164.948
3. Oper. dobitak prije am. (EBITDA)	54.652	101.402	118.652	135.902	157.652
4. Amortizacija	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
5. Operativni dobitak (EBIT)	52.652	99.402	116.652	133.902	155.652
6. Financijski rashodi - kamate	3.356	2.688	1.989	1.258	494
7. Dobitak prije oporezivanja	49.296	96.714	114.663	132.644	155.158
8. Porez na dobit (20%)	9.859	19.343	22.933	26.529	31.032
9. Dobitak nakon oporezivanja	39.437	77.371	91.730	106.115	124.126



SWOT analiza

Iskustvo, geografska lokacija i prometna povezanost

Loša prepoznatljivost destinacije u cjelogodišnjem turizmu

Prvi na tržištu sa uslugom, sigurnosna situacija u rubnim djelovima Europe

Slični projekti u ostatku Hrvatske i Europe

Postojeća obiteljska tvrtka uspješno posluje već duži niz godina, no ulaganjima opisanim u poslovnom planu produžuje se sezona, te se otvaraju nova tržišta. Sam projekt ima potencijal biti katalizator razvoja cjelogodišnjeg turizma u Vinodolu, ali i prerasti u veći poslovni pothvat kroz turističku agenciju specijaliziranu za ciljno tržište i skupinu.

EKOLOŠKA PROIZVODNJA I DESTILACIJA KAMILICE

Marko Šalković

Vizija:

Postati prepoznatljiv regionalni proizvođač i prerađivač ljekovitog bilja, tj. kamilice, kao sirovine za proizvođače prehrambenih, medicinskih i ostalih pripravaka na bazi kamilice.

O proizvodnju/Usluzi/Tehnologija proizvodnje:

Cvjetovi kamilice sadrže, kao glavne aktivne supstance, eterično ulje i glikozide. Kamilica sadrži 1,3% eteričnog ulja čija je glavna komponenta azulen (Chamazulen) ili verdaazulen. Eterično ulje s mnogo azulena je plave boje poput tinte, a s verdaazulenom je zeleno. Eterično ulje kamilice ima baktericidno djelovanje, normalizira funkciju želuca i crijeva, a potpomaže i znojenje. U cvjetovima dolaze i supstance od kojih nastaje azulen, a to su matericin i matricarin. Azulen, bisolalol i matricin imaju izraženo djelovanje na razne upalne procese, ubrzavaju regenerativne procese, umanjuju alergiju, a anestetično djeluju na smanjenje bolova na mjestima podražaja. Kapilare proširene uslijed upalnih procesa dovode u normalno stanje.



SWOT analiza

SNAGE (STRENGTHS)	SLABOSTI (WEAKNESSES)
<ul style="list-style-type: none"> Ljekovita svojstva proizvoda Niski troškovi proizvodnje Nezasitno tržište 	<ul style="list-style-type: none"> Proizvodnja na otvorenom Potreba za radnom snagom
PRILIKE (OPPORTUNITIES)	PRUJETNJE (THREATS)
<ul style="list-style-type: none"> Mala konkurencija na domaćem i regionalnom tržištu Ekološka svijest potrošača Imidž proizvoda 	<ul style="list-style-type: none"> Nepovoljna gospodarska situacija Elementarne nepogode Nestabilnost cijena krutih goriva

Zaključak: Proizvodnja klasičnih ratarskih kultura na poljoprivrednom gospodarstvu s obzirom na poskupljenje repromaterijala i nestabilnog tržišta više nije ekonomski opravdana, upravo radi toga problema planirana je reorientacija dijela gospodarstva na ekonomski profitabilnije kulture u ovom slučaju na proizvodnju ljekovitog bilja, tj. kamilice. Ukupna dobit u prvih 5 godina iznosi više od 1.2 milijuna kuna te predstavlja kapital koji se planira uložiti u povećanje preradbenog kapaciteta, modernizaciju proizvodnje te poboljšanje daljnje aktivnosti gospodarstva zato što je proizvodnja kamilice i eteričnog ulja od kamilice ekonomski isplativa i održiva.

Račun dobiti i gubitka

r.b.	Stavke	Iznos -kn po godinama projekta				
		I.	II.	III.	IV.	V.
1.	Ukupni prihodi	010,000	902,500	1,015,000	1,000,000	1,000,000
2.	Ukupni rashodi	546,951	543,451	549,951	550,951	554,951
	Materijalni troškovi	231,000	296,500	312,000	312,000	312,000
	Ostali materijalni troškovi	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
	Troškovi usluga	53,400	44,400	35,400	36,400	40,400
	Ostali troškovi usluga	0	0	0	0	0
	Trošak rada - plaće	192,551	192,551	192,551	192,551	192,551
	Ostali troškovi poslovanja	0	0	0	0	0
3.	Oper. dobitak prije am. (EBITDA)	263,049	369,049	465,049	529,049	525,049
4.	Amortizacija	90,000	90,000	90,000	90,000	90,000
5.	Operativni dobitak (EBIT)	173,049	269,049	375,049	439,049	435,049
6.	Financijski rashod - kamata	41,943	33,566	24,851	15,726	6,174
7.	Dobitak prije opozivanja	131,106	235,483	350,198	423,323	428,876
8.	Porez na dobit (20%)	26,221	47,097	70,039	84,665	85,775
9.	Dobitak nakon oporezivanja	104,885	188,386	280,159	338,658	343,101

**Obrt za proizvodnju
malina „MALIX“
Luka Škrabo**



SNAGE (STRENGTHS) povoljni prirodni uvjeti, traženo voće na tržištu, visok prinos, visoka kvaliteta proizvoda	SLABOSTI (WEAKNESSES) visok utrošak rada, visoki početni troškovi ulaganja, kratki vijek trajanja proizvoda
PRILIKE (OPPORTUNITIES) mogućnost širenja na tržištu, mogućnost proširenja proizvodnje, mogućnost navodnjavanja, otkup od strane prehrambene industrije	PRIJETNJE (THREATS) konkurencija, opasnost od bolesti i štetnika, vremenske neprilike

Zaključak:

„Malix“ je obrt za proizvodnju malina sa sjedištem u Vinkovcima. Vlasnik obrta se odlučio za uzgoj malina budući da to smatra profitabilnim pothvatom. Vlasnik obrta uz veliku želju za pokretanjem proizvodnje malina posjeduje određena iskustva u proizvodnji i preradi malina kao i poduzetnička znanja stečena obrazovanjem.

r.b.	Stavke	Iznos -kn po godinama projekta				
		I.	II.	III.	IV.	V.
1.	Ukupni prihodi	153.000	192.000	216.000	228.000	240.000
2.	Ukupni rashodi	98.900	107.600	110.100	114.600	119.103
	Materijalni troškovi	25.300	30.500	32.000	33.000	34.000
	Ostali materijalni troškovi	0	0	0	0	0
	Troškovi usluga	16.000	19.500	20.500	24.000	27.503
	Ostali troškovi usluga	0	0	0	0	0
	Trošak rada - plaće	57.600	57.600	57.600	57.600	57.600
	Ostali troškovi poslovanja	0	0	0	0	0
3.	Oper. dobitak prije am. (EBITDA)	54.100	84.400	105.900	113.400	120.897
4.	Amortizacija	23.000	23.000	23.000	23.000	23.000
5.	Operativni dobitak (EBIT)	31.100	61.400	82.900	90.400	97.897
6.	Financijski rashodi - kamate	6.292	5.039	3.729	2.359	926
7.	Dobitak prije oporezivanja	24.808	56.361	79.171	88.041	96.971
8.	Porez na dobit (20%)	4.962	11.272	15.834	17.608	19.394
9.	Dobitak nakon oporezivanja	19.846	45.088	63.337	70.433	77.577

SERVIS ZA ČIŠĆENJE „SNAŠA“ Tea Tomac



Čišćenje je jedan od poslova bez kojih je nemoguće zamisliti niti jedan objekt, građevinu, javnu površinu.



Prije svakog obavljanja poslova čišćenja, djelatnici „Snaše“ izrađuju plan čišćenja kako bi se što kvalitetnije obavila usluga, čišćenja mogu biti redovna ili generalna.



Želimo da servis za čišćenje "Snaša" postane vodeći servis na području Rijeke i okolice te želimo da se prepoznaje kvaliteta pružanja naših usluga. Planiramo koristiti samo hrvatske proizvode koji su biorazgradivi te detaljno i dermatološki ispitani, tako da nemaju loš utjecaj na okolinu ili radnika.



U prvoj godini poslovanje bi započeli sa 7 radnika, voditeljem poduzeća, računovođom te 5 radnika koji obavljaju poslove čišćenja.



Kupna ulaganja u projekt su 434.848,00 kn, od kojih je 114.000,00 kn uloženo u opremu za rad.



Kupni prihod u prvoj godini je 643.000,00 kn, a ukupni troškovi su 525.442,00, od čega je dobitak je 91.698,00 kn.



Snaga - Strength

Slabost - Weakness

Novi na tržištu
Povoljna cijena

Mala tvrtka (u razvoju)

Priлика - Opportunity

Prijetnja - Threat

Mogućnost širenja
posla na sezonske
poslove

Visoki troškovi
materijala
Konkurencija

Tablica: Projekcija računa dobiti i gubitka						
r.b.	Slavke	Iznos -kn po godinama projekta				
		I.	II.	III.	IV.	V.
1.	Ukupni prihodi	643.000	789.500	803.500	855.500	855.500
2.	Ukupni rashodi	515.441	674.905	681.005	683.105	684.205
	Materijalni troškovi	93.500	84.100	100.100	109.100	103.100
	Ostali materijalni troškovi	0	0	0	0	0
	Troškovi usluga	9.500	9.000	9.100	9.200	9.300
	Ostali troškovi usluga	0	0	0	0	0
	Trošak rada - plate	413.341	571.805	571.805	571.805	571.805
	Ostali troškovi poslovanja	0	0	0	0	0
3.	Oper. dobitak prije am. (EBITDA)	127.559	114.595	122.495	172.395	171.295
4.	Amortizacija	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
5.	Operativni dobitak (EBIT)	117.559	104.595	112.495	162.395	161.295
6.	Financijski rashodi - kamate	2.936	2.952	1.740	1.101	432
7.	Dobitak prije oporezivanja	114.622	102.243	110.755	161.294	160.863
8.	Porez na dobit (20%)	22.924	20.449	22.151	32.259	32.173
9.	Dobitak nakon oporezivanja	91.698	81.795	88.604	129.035	128.690

UZGOJ ŽUTIH LUBENICA U KALUPIMA

Mirna Tukara

Vizija:

Želimo unijeti novinu na domaće tržište pretvarajući sasvim običan proizvod u vizualno drugačiju sliku. Otvaranjem radnih mjesta pomogli bi socijalno isključenim osobama pri zaposlenju, a kao glavni cilj bi nam bilo izvršavanje finansijskih obveza prema državi.



O proizvodnju/Uslugi/Tehnologija proizvodnje:

Za rast i razvoj potrebno je najmanje 1200 sati sunca. Lubenice najbolje uspijevaju na dubokim i aluvijalnim tlima, s najmanje 2,5% humusa. Zaoravanjem se dodaje 30-50 t/ha stajskog gnojiva. U predjetojnoj gnojbi mineralnim gnojivima daje se 1/3 potrebnog N, 4/5 P₂O₅ i 1/3 K₂O, a ostali dio prihranom fertirigacijom. Cijepljenje, kao agrotehnička mjera, utječe na brži rast korjenovog sustava, otpornost korijena prema zemljinim štetocinima i bolestima, a s time i na povećanje prinosa za 20-30%. Lubenica se sije ili sadi nakon proletnih mrazeva, kada se tlo ugrije na 15-17°C. Za uspješnu proizvodnju lubenice na PE filmu potrebna je duboka obrada tla, oranje na dubini od 40 cm u kolovozu ili rujnu, drijanje i ravnanje tla, navodnjavanje kap po kap te odavanje granuliranih gnojiva. Lubenica je tehnološki zrela kada vitica najbliže plodu uvane, a dio ploda koji dotiče tlo požuti. Bere se u jutarnjim satima, rukom ili nožem.

Zaštita intelektualnog vlasništva:

OPG
TUKARA

Analiza osjetljivosti

	Iznos -kn po godinama projekta				
	I	II	III	IV	V
A Prihodi -5%	118750	118750	209000	209000	209000
B Troškovi +5%	114712,7	111037,7	129661,1	129661,1	129661,1
C Prihodi -5% & Troškovi +5%	4037,29	7712,29	79138,94	79138,94	79138,94
	Iznos -kn po godinama projekta				
	I	II	III	IV	V
A Prihodi -10%	112.500	112.500	198.000	198.000	198.000
B Troškovi +10%	120175,2	116325,2	136044,9	136044,9	136044,9
C Prihodi -10% & Troškovi +10%	-7675,22	-3825,22	61955,08	61955,08	61955,08
	Iznos -kn po godinama projekta				
	I	II	III	IV	V
A Prihodi -20%	100000	100000	176000	176000	176000
B Troškovi +20%	131100,2	126900,2	145800,36	145800,36	145812,6
C Prihodi -20% & Troškovi +20%	-31100,2	-26900,2	27587,36	27587,36	27587,36

Račun dobiti i gubitka

r.b.	Stavke	Iznos -kn po godinama projekta				
		I.	II.	III.	IV.	V.
1.	Ukupni prihodi	23.800	23.000	220.000	220.000	220.000
2.	Ukupni rashodi	101.530	98.030	115.957	115.957	115.957
	Neto dobit	-77.730	-75.030	104.043	104.043	104.043
	Ostali materijalni troškovi	185	185	367	367	367
	Ostali troškovi usluga	100	100	100	100	100
	Ostali troškovi usluga	100	100	100	100	100
	Ostali troškovi poslovanja	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
3.	Ukupni prihodi	23.800	23.000	220.000	220.000	220.000
4.	Amortizacija	7.720	7.720	7.720	7.720	7.720
5.	Operativni rashodi - doprinos	15.791	19.250	96.323	96.323	96.323
6.	Financijski rashodi - kamate	3.845	3.079	2.278	1.441	566
7.	Ukupni rashodi	11.387	16.171	94.044	94.884	95.757
8.	Porez na dobit (20%)	2.381	3.234	18.809	18.976	19.151
9.	Neto dobit	9.242	12.937	75.235	75.905	76.006



SWOT analiza

SNAGE (STRENGTHS)

- Pozitivno utječe na zdravlje konzumenta
- Vlastita oprema
- Vlastita radna snaga
- Klimatski uvjeti
- Blizina inputa

SLABOSTI (WEAKNESSES)

- Lako za kopirati
- Sezonska proizvodnja
- Novina na domaćem tržištu
- Skeptičnost kupaca
- Niska reputacija tvrtke
- Postojanje istog proizvoda stranog podrijetla

PRILIKE (OPPORTUNITIES)

- Mogućnost velike potražnje
- Širenje na inozemno tržište
- Ulazak u EU
- Bolje usavršavanje proizvodnje

PRJETNJE (THREATS)

- Ekonomska kriza
- Inozemna konkurencija
- Nestabilnost cijena valute
- Krađa
- Bolesti i elementarne nepogode

Zaključak:

OPG Tukara se planira baviti uzgojem žute lubenice u Slavoniji. To je većepovrće koje se ne razlikuje puno od obične crvene lubenice, ali želimo dodati jedan detalj koji bi mogao zaintegrirati potrošače, a to su oblici: kocka, piramida, kugla, valjak i srce. U prve dvije godine se ne očekuje visoka dobit zbog visine troškova. Prihodi će iznositi oko 125.000,00 kn, dok će rashodi biti 101.530,00 kn, no nakon druge godine očekuje se značajan rast dobiti, i do 75.000,00 kn.

„ALBA“ - DŽEM OD JAGODA ZA DIJABETIČARE
Ana-Marija Zlojić

Misija

Misija je proizvodnjom džema osigurati obiteljsku egzistenciju i zapošljavanje radnika, te s vremenom proširiti proizvodni asortiman.

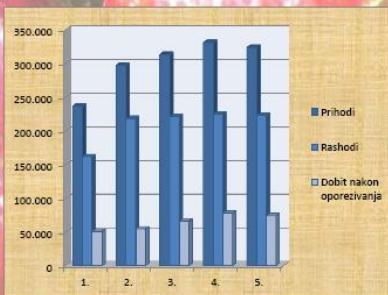
Vizija

Vizija je proizvodnja kvalitetnog džema od jagode koji je, zbog smanjenog udjela šećera, prvenstveno namijenjen dijabetičarima, ali je pogodan i za djecu i odrasle koji nisu dijabetičari i koji žele kvalitetan i ukusan proizvod, a istovremeno paze na unos šećera i brinu za zdravlje.

Proizvod je prvenstveno namijenjen dijabetičarima, ali i djeci i odraslima koji nisu dijabetičari.

Pakirat će se u staklenke od 250, 500 i 850 grama.

Tehnologija: priprema voća, kuhanje voćne mase i šećera na visokim temperaturama da bi se obavila pasterizacija te dodavanje pektina i kiseline pred kraj kuhanja.



Vrijednost projekta iznosi **186.000,00 kn**, od čega je **91.000,00 kn** vlastitih sredstava, a **95.000,00 kn** su kreditna sredstva.

Kao optimalna godina je predviđena četvrta godina čija predviđena dobit nakon oporezivanja iznosi **78.059,00 kn**. Analiza osjetljivosti pokazuje da je projekt i dalje pozitivan ako se prihodi smanje za 5 ili 10 %, a troškovi povećaju za 5 ili 10 %.

OSTALI NATJECATELJI U PISANJU POSLOVNOG PLANA

R. br.	Autor	Naziv poslovnog plana
1.	Andl Ivana	Proizvodnja kreme od smilja
2.	Balonek Nikolić Daria	Uzgoj kokoši hrvatica u slobodnom sustavu držanja
3.	Baričić Ivan	Trčim, dakle, jesam
4.	Belajević Davor	Proizvodnja suhomesnatih proizvoda od crne slavonske svinje
5.	Blaženović Ivan	Liker od lješnjaka
6.	Bračić Zvonimir	Uzgoj tovnih pilića
7.	Brkić Ana	Proizvodi od maka (ulje)
8.	Brlić Daria	Proizvodnja domaćeg piva
9.	Budimir Mate	Uzgoj Muflona
10.	Cerovac Tena	Luk
11.	Crnčan Jelena	Dvوماتično selidbeno pčelarstvo u Hrvatskoj
12.	Crnjac Marijan	Izloacija od ovčje vune
13.	Čurić Danijela	Ovčji sir
14.	Čurić Marija	Proizvodnja industrijske konoplje u cilju daljnje prerade
15.	Čvangić Hrvoje	Proizvodnja hrena
16.	Ćorić Vanesa	Proizvodnja kokošnjih jaja
17.	Delija Jurica	Med za dijabetičare
18.	Dugandžić Matea	Krema od mrkve
19.	Dugonjić Marko	Proizvodnja kunića - Kuniklo
20.	Dumančić Antonio	Proizvodnja domaćeg pekmeza od šipka
21.	Duvnjak Petar	Uzgoj malina
22.	Duvnjak Štefica	Proizvodnja peleta
23.	Duždagić Dino	Proizvodi od trešnje

R. br.	Autor	Naziv poslovnog plana
24.	Džigumović Zdenka	Gavezova mast
25.	Gale Sanda	Uzgoj industrijske konoplje
26.	Haman Ivan	Visoko ekološko obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo s nulnim otiskom stopala
27.	Henn Matea	Informatičko-edukacijski centar „Nova“
28.	Ilić Kristijan	Proizvodi na bazi bundevinog mesa
29.	Jaić Mislav	Čips od batata
30.	Jakšić Marina	Proizvodnja češnjaka
31.	Jelić Matej	Proizvodnja rakije
32.	Jemrić Pia	WebPi d.o.o.
33.	Josipović Magdalena	Proizvodnja kupina
34.	Jurić Josip	Obiteljski dom za starije i nemoćne do 20 korisnika
35.	Jurković Mario	Proizvodnja proizvoda od cannu-a u manjoj industrijskoj proizvodnji
36.	Kalaica Dino Domagoj	Kozji proizvodi "Maslačak"
37.	Keler Robert	Proizvodnja i prerada kupusa
38.	Kovačević Antonija	Oguljeni krumpir u komadu
39.	Kovačević Jovana	Keksi, kolači i torte za pse
40.	Kurtović Marijan	Agencija za lovni turizam u Dalmaciji
41.	Labazan Magdalena	Otvaranje knjigovodstvenog servisa „Konto Megi“
42.	Lončarić Danijel	Ovčarska proizvodnja - mliječno mesna
43.	Lujic Dijana	Poslovni plan za proizvodnju kravljeg mlijeka
44.	Mackuljak Ana	Proizvodnja košer humusa
45.	Majdenić Anita	Drvo pavlonija
46.	Majnović Ana	Proizvodi od kobiljeg mlijeka
47.	Mandić Marta	Proizvodi od nevenove masti

R. br.	Autor	Naziv poslovnog plana
48.	Marcikić Antun	Proizvodnja zelenih šparoga
49.	Marcikić Antun	Slavonski sok od tikvice
50.	Marević Dino	Proizvodnja domaćeg sapuna
51.	Marić Tomica	Proizvodnja drvenih briketa
52.	Matić Perica	Proizvodnja celera
53.	Matijević Gabrijela	Proizvodnja suhomesnatih proizvoda
54.	Matin (Andl) Ivana	Krema od smilja
55.	Matošević Tena	Čuvarkuća
56.	Meseljović Valentina	Kupina (konzumna, džem i sirup od kupine)
57.	Mihelčić Domagoj	Proizvodnja i prerada bamije
58.	Milanović Nataša	Proizvodnja stolnog grožđa
59.	Murat Ivana	Proizvodnja dehidriranog češnjaka
60.	Nemet Franjo	Uzgoj ovaca i proizvodnja ovčjeg sira
61.	Oršolić Katarina	Mlijeko hrvatskih farmi
62.	Oršolić Kristina	Proizvodnja konzumnih jaja
63.	Pačar Tony	Uzgoj ribizla i proizvodnja domaćeg džema
64.	Paulić Matej	Aplikacija za redomat
65.	Pejić Stela	Metvica
66.	Perić Veronika	Plastenički uzgoj rajčice
67.	Perković Zvonimir	Jagode
68.	Petković Milica	Džem od bundeve i nusproizvodi od bundeve
69.	Previšić Ana	Automat za puhanje plažnih rekvizita
70.	Pušelja Nikolina	Proizvodnja vrećica od recikliranog škroba
71.	Puškarčić Ivan	Proizvodnja kiwana
72.	Rimar Hrvoje	Winear management company

R. br.	Autor	Naziv poslovnog plana
73.	Rogić Anamarija	Kava od žira
74.	Rukavina Josip	Uzgoj miskandusa za proizvodnju biomase i peleta
75.	Stanković Maja	Antiglutenska hrana (proizvodnja)
76.	Strepački Vinko	Uzgoj začinske paprike
77.	Svetić Marko	Proizvodnja kiwana
78.	Šimić Matea	Vino od malina
79.	Šinjori Željko	Proizvodnja kozjeg sira
80.	Škrbina Goran	Ulaganje u opremu za trodimenzionalni ispis
81.	Špoljarić Luka	Uzgoj industrijske konoplje
82.	Štrbac Saša	Proizvodnja boja i premaza na vodenoj bazi
83.	Tadijan Josipa	Proizvodnja domaćeg sapuna (peelinga)
84.	Takalić Mihael	100% bjeljanjci u tetrapaku sa dodacima za bildere i sportaše
85.	Tepšić Dino	Prirodni voćni sokovi - Goodfruit
86.	Tomljanović Domagoj	Zasada Paulovnije Elongate
87.	Toth Marina	Proizvodnja domaće začinske paprike - Slavonka
88.	Tušek Karolina	Biopesticid od pelina
89.	Vestić Tomislav	Uzgoj i prodaja mladog i merkantilnog krumpira
90.	Vida Daria	Proizvodnja matičnjaka
91.	Vidović Dominik	Dehidrirano voće i začini
92.	Wertag Borna	Uzgajalište pasa "Wertag"
93.	Zlatarević Martina	Kamilica
94.	Zubak Snježana	Proizvodnja suhih šljiva
95.	Žigmundić Matej	Sredstvo za odmašćivanje na biljnoj bazi/ Proizvodnja pčelinjeg otrova

HBOR

HRVATSKA BANKA
ZA OBNOVU I RAZVITAK



HBOR je hrvatska razvojna i izvozna banka, potpora ujednačenom i održivom gospodarskom i društvenom razvitku Republike Hrvatske.

Potičemo:

- ◆ male i srednje poduzetnike
- ◆ izvoznike
- ◆ poljoprivrednike
- ◆ početnike
- ◆ pronalazače
- ◆ velike subjekte
- ◆ korištenje sredstava EU fondova

Podržavamo ulaganja u:

- ◆ proizvodnju
- ◆ razvoj informacijske tehnologije
- ◆ zaštitu okoliša, energetska učinkovitost i obnovljive izvore energije
- ◆ turizam
- ◆ infrastrukturu

Pridonosimo društvenom i ekonomskom razvitku svih krajeva Republike Hrvatske, čuvajući pritom prirodne ljepote i kuturnu tradiciju.

HBOR

HRVATSKA BANKA ZA OBNOVU I RAZVITAK, Strossmayerov trg 9, 10000 Zagreb
Tel: +385 1 45 91 666; Fax: +385 1 45 91 721 | E-mail: hbor@hbor.hr | www.hbor.hr

TEHNOSTART

TEHNOSTART® je udruga specijalizirana za tehnologijsku i poduzetničku izobrazbu i zabavu mladeži. Od osnutka 2010. godine udruga organizira edukacijske i natjecateljske programe koji pored izobrazbe imaju za cilj zabavno provođenje slobodnog vremena. Rad na međunarodnim projektima i međunarodnim programima edukacije vezanim uz poduzetništvo sve je intenzivniji i učinkovitiji.

Najvažnija postignuća u proteklih 5 godine su: opremanje informatičke učionice/igraonice kapaciteta 20 mjesta koja je zaslužna za provedbu višestruko nagrađivanog programa edukacije „Učenjem kroz igru“; osvajanje 5-8 mjesta na robotskom turniru „Robotic arena“ u Wroclawu, Poljska 2009. godine; osvajanje prvog mjesta na mini sumo robotskom turniru „Budi uzor® 2010 u Osijeku; izložba računala i igračih konzola na 9. izložbi Budi uzor® u Zagrebu 2013. godine te međunarodno natjecanje u stolnom nogometu na 10. izložbi Budi uzor® u Osijeku 2014. godine. U razdoblju 2012. do 2015. godine Udruga je u suradnji s North Carolina State University iz Raleigh-a, Sjeverna Karolina organizirala dva studijska putovanja za američke studente u Hrvatsku i jedno studijsko putovanje za hrvatske studente u Sjedinjene Američke Države.

Za uspjeh Tehnostarta važno je nekoliko činitelja. To je prije svega suradnja s partnerskim institucijama: Hrvatskom Udrugom Inovatora Poduzetnika, TERA TEHNOPOLIS d.o.o., Udugom Sjedi 5, Udrugom robotičara Konar iz Wroclawa i North Carolina State University. Pored toga, to je način na koji je udruga organizirana, a to je volonterski rad i organizacija proslava rođendana kojima omogućavaju financijsku stabilnost i mogućnost provedbe strateških ciljeva udruge.

Veza Tehnostarta i Međunarodne izložbe inovacija i studentskih poslovnih planova je posebna, a Tehnostart je zadužen za zabavni dio programa na izložbi Budi uzor, bilo da je riječ o kompjutorskoj igraonici, natjecateljskom turniru, edukativnoj izložbi ili nekom drugom vidu zabave.

TEHNOstart®

Sadržaj ove publikacije isključivo je odgovornost Tera Tehnopolis d.o.o.

NOSITELJ PROJEKTA:



KONTAKTI:

Tera Tehnopolis d.o.o.

Trg Ljudevita Gaja 6, 31000 Osijek
Kontakt osoba: Ana Nikšić, univ.spec.oec.
Telefon: +385 (0)31 251 000
Telefaks: +385 (0)31 251 005
Web: www.tera.hr
E-pošta: ured@tera.hr

UGOVORNA TIJELA:



Ministarstvo rada i mirovinskog sustava

Ulica grada Vukovara 78, 10000 Zagreb
Telefon: +385 (0)1 6106 835
Web: www.mrms.hr
E-pošta: info@mrms.hr



Hrvatski zavod za zapošljavanje

Hrvatski zavod za zapošljavanje

Radnička cesta 1, 10000 Zagreb
Telefon: +385 (0)1 6126 000
Web: www.hzz.hr
E-pošta: hzz@hzz.hr

www.ec.europa.eu
www.strukturnifondovi.hr
www.esf.hr
www.mrms.hr
www.hzz.hr

budi
Promo uzor



Europska unija
Ulaganje u budućnost
Projekt je sufinancirala Europska unija iz Europskog socijalnog fonda