Poslovni plan za uzgoj janjadi na obiteljskom poljoprivrednom gospodarstvu

Čvangić, Hrvoje

Undergraduate thesis / Završni rad

2014

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Faculty of agriculture / Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Poljoprivredni fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:151:545333

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-29**

Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku
Fakultet agrobiotehničkih znanosti Osijek

Repository / Repozitorij:

Repository of the Faculty of Agrobiotechnical Sciences Osijek - Repository of the Faculty of Agrobiotechnical Sciences Osijek

zir.nsk.hr

Image not found or type unknown

SVEUČILIŠTE JOSIPA JURJA STROSSMAYERA
POLJOPRIVREDNI FAKULTET U OSIJEKU

Hrvoje Čvangić
Preddiplomski studij smjera Agroekonomika

POSLOVNI PLAN ZA UZGOJ JANJADI NA OBITELJSKOM POLJOPRIVREDNOM GOSPODARSTVU

Završni rad

Osijek, 2014.

SVEUČILIŠTE JOSIPA JURJA STROSSMAYERA
POLJOPRIVREDNI FAKULTET U OSIJEKU

Hrvoje Čvangić
Preddiplomski studij smjera Agroekonomika

POSLOVNI PLAN ZA UZGOJ JANJADI NA OBITELJSKOM POLJOPRIVREDNOM GOSPODARSTVU

Završni rad

Povjerenstvo za ocjenu i obranu završnog rada:
1. Doc.dr.sc. Dalida Galović, predsjednik
2. Prof.dr.sc. Ivan Štefanić, mentor
3. Doc.dr.sc. Snježana Tolić, član

Osijek, 2014.

SADRŽAJ:

1.Uvod.....1
2. Materijali i metode.....2
3. Tehnologija uzgoja ovaca.....3
3.1.intenzivni sustav držanja ovaca.....3
3.2.poluintenzivni sustav držanja 5
3.3. Ekstenzivni sustav držanja.....5
4.Swot analiza 7
5. Opis proizvoda opg-a (opis kvalitete mlade janjetine).....8
6. Misija i vizija.....9
7.Tehnološka analiza poslovnog poduhvata.....10
8. Poslovi usko vezani uz uzgoj ovaca na opg-u.....12
8.1 striža ili šišanje ovaca.....12
8.2. Održavanje papaka zdravim.....13
8.3. Preventivno liječenje ovaca.....15
8.4. Dovoz slame, sijena te čišćenje.....16
9. Tržište i marketing.....18
9.1. Analiza lokacije poslovnog poduhvata.....19
10. Financijski plan.....20
10.1. Procjena količine prodaje i planiranih prihoda.....20
10.2. Organizacija poslovanja.....21
10.3. Proračun ulaganja u projekt.....22
11. Zaključak.....27
12. Literatura.....28
13. Sažetak.....29
14. Summary.....30
15. Popis tablica.....31
16. Popis slika.....32
17. Prilozi.....33

1. UVOD

Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo Čvangić bavi se uzgojem ovaca zadnjih 20 godina, od kojih zadnjih 10 intenzivno. Kako je ovo relativno jednostavna i jeftina proizvodnja, odlučili su se proširiti stado sa sadašnjiih 200 rasplodnih jedinki na 500 rasplodnih ovaca. Za 500 komada gospodarstvo ima uvjete što se tiće pašnjačkih površina, te obrađuje dovoljno oranica za proizvodnju hranu za dohranu preko zime. Kako kompletna obitelj ima dovoljno iskustva, te znanja logična je odluka o proširenj uproizvodnje

Cijena mlade janjetine je atraktivna proizvođaćima i ima mala odstupanja od prosjeka. Cijene se kreću od 19-21 kn/kg u kontinentalnoj Hrvatskoj te do čak 30 kn/kg na Jadranu, ali je i razlika u janjadi, jer jadransko tržište zahtjeva janjad manje tjelesne mase, dok u unutrašnjosti tjelesna masa janjeta ipak bude nešto veća.

U današnje vrijeme ovce se većinom uzgajaju radi proizvodnje mesa, nešto rijeđe radi proizvodnje mlijeka, te se najmanje uzgajaju radi vune. Prednost uzgoja ovaca u odnosu na druge vrste proizvodnje je i taj što su ovce relativno otporne, lako se prilagode na različite klimatske uvjete, te ako im se posveti dovoljna količina pažnje ovce daju puno.

Jedan od najbitnijih faktora za uzgoj ovaca je imati dovoljne količine raspoloživih kvalitetnih pašnjaka, jer to je najjeftinija hrana, a ovca za vrijeme kvalitetne vegetacije ništa drugo osim paše ni ne traži. U slučaju planiranja uzgoja ovaca za proizvodnju mesa u zatvorenom te da se hrani tijekom cijele godine odmah se zna financijski rezultat te proizvodnje.

2. MATERIJALI I METODE

Pri pisanju rada korištena je znanstvena i stručna literatura iz područja uzgoja ovaca kao i relevantne internet stranice.

Analizom prikupljenih podataka na obiteljskom poljoprivrednom gospodarstvu sastavljene su tablice financijskih pokazatelja ulaganja u projekt.

U izradi poslovnog plana korišteni su empirijski podaci obiteljskog poljoprivrednog gospodarstva Čvangić iz 2013. godine.

U cilju procjene poduzetničkog projekta pripremljena je swot analiza, razvijen marketing mix, financijski plan koji uključuje u investicijskom dijelu plan otplate kredita, plan radne snage, projekciju računa dobiti i gubitka i analizu osjetljivosti. Koristili su se obrasci i metoda natjecanja u pisanju studentskih poslovnih radova „Budi Uzor®“.

3. TEHNOLOGIJA UZGOJA OVACA

Postoje tri sustava držanja ovaca: intenzivni, poluintenzivni i ekstenzivni

3.1. INTENZIVNI SUSTAV DRŽANJA OVACA

Intenzivni sustav proizvodnje karakterizira specijalizacija proizvodnje. Velika su ulaganja u nabavu kvalitetnog stada, objekte, mehanizaciju, opremu i krmnu bazu. Budući da su u ovoj proizvodnji velika ulaganja to podrazumijeva postizanje visoke cijene ovčjih proizvoda da bi se pokrili nastali troškovi. Proizvodnja se zasniva na visoko produktivnim pasminama i njihovim križancima ako se radi o proizvodnji mesa, odnosno na visoko produktivnim pasminama kada je proizvod mlijeko.

Objekti moraju biti funkcionalni da bi se osigurali normalni uvjeti proizvodnje u smještaju ovaca, zdravstvenoj kontroli, ishrani. Moraju biti izgrađeni od materijala koji će im osigurati što dulji vijek trajanja, a da istodobno ne budu skupi. Objekti moraju biti izgrađeni u blizini poljoprivrednih površina da bi se izbjegli prazni hodovi u pripremi i dovozu hrane.



Slika 1. Suvremena staja za ovce

Izvor: http://poljoinfo.com/showthread.php?390-Stalska-oprema-za-koze-i-ovce/page9

Ova proizvodnja podrazumijeva prateću mehanizaciju kojom će se osigurati spremanje kvalitetne hrane. Da bi se ta proizvodnja mogla normalno odvijati, potrebno je osigurati kvalitetnu voluminoznu i koncentriranu hranu. U razdoblju vegetacije potrebno je dovoljno kvalitetne sočne voluminozne krme, tj. paše, a zimi su potrebne dovoljne količine kvalitetnog sijena, po mogućnosti kvalitetne i zdrave sjenaže te dovoljne količine koncentriranih krmiva.

Specijalizacija proizvodnje je meso ili mlijeko. Vrlo popularna pasmina kod nas koja služi za proizvodnju mlijeka u ovom sustavu uzgoja je Awassi pasmina te na primjer Charollais pasmina koja je dobar „proizvođač“ mesa.



Slika 2. Awassi ovca sa janjetom
Izvor:http://www.agroklub.com/stocarstvo/unaprijedjena-izraelska-awassi-ovca/5190/



Slika 3. Charollais ovan
Izvor:http://www.poljoforum.rs/viewtopic.php?f=67&t=200&start=150

3.2. POLUINTENZIVNI SUSTAV DRŽANJA

Poluintenzivni sustav podrazumijeva držanje ovaca na paši u vrijeme vegetacije, a tokom zime ovce se hrane kvalitetnim sijenom i koncentriranim krmivima.

Tokom pašnog razdoblja, u vrijeme sušnog ljeta, kad je paša oskudna, ovce se prihranjuju koncentriranim krmivima. U ovakvom sustavu proizvodnje obično se uzgaja 5 do 8 ovaca na 1 ha pašnjaka.

Za poluintenzivnu proizvodnju najbolje su njemačka Württemberg ovca (Slika 4.) ili Jezersko Solčavska jer su to pasmine većih gabarita i dobro iskorištavaju pašu. Cilj proizvodnje je uzgoj mesa, ali s zadovoljavajućom kvalitetom vune.



Slika 4. Württemberg ovce

Izvor: http://poljoinfo.com/showthread.php?165-Virtemberg-Ovce/page8.

3.3. EKSTENZIVNI SUSTAV DRŽANJA

Ekstenzivni sustav podrazumijeva uzgoj ovaca malih proizvodnih mogućnosti s malim ulaganjima i niskim proizvodnim rezultatima. Provodi se u područjima i na tlima na kojima se ne mogu obavljati druge grane poljoprivredne proizvodnje.

To su brdsko-planinska i aridna područja. Osim toga karakterizira ga mali broj ovaca po jedinici površine. Obično 1 ovca dolazi na 1 do 10 ha pašnjaka. Ovce veći dio godine

provode na paši. Zimska ishrana bazira se isključivo na sijenu rijetko na malim količinama koncentriranih krmiva.

Zbog nepovoljnih uvjeta držanja, njege i ishrane taj sustav podrazumijeva uzgoj autohtonih pasmina, pasmina koje su upravo uzgojene u takvim uvjetima. Ove pasmine odlikuju se otpornošću, skromnošću u ishrani i izdržljivošću jer moraju prijeći velike površine u potrazi za hranom. Primjer ovce koja se uzgaja u takvim ekstenzivnim uvjetima je Krčka ovca koja je izuzetno otporna. To su većinom kombinirane pasmine koje su namjenjene proizvodnji mesa, mlijeka i vune.



Slika 5. Krčka ovca

Izvor: autor

Glavnina ovaca u Hrvatskoj uzgaja se u pašno - stajskim sustavom uzgoja u kojemu su ovce u vrijeme vegetacije tijekom dana na pašnjaku,a tijekom noći i zimi borave u staji. Za manji broj ovaca koristi se potpuno slobodni uzgoj. Na nekim otocima ovce koriste isključivo za proizvodnju mesa pa tijekom cijele godine borave na otvorenom. Uzgoj ovaca u staji (zatvorenom) češće je zastupljen u intenzivnoj proizvodnji ovčjeg mlijeka

4. SWOT ANALIZA

Na osnovu dosadašnjeg iskustva i stanja na tržištu sastavili smo SWOT analizu kako bi dodatno utvrdili kritične točke proizvodnje te ih pokušali izbjeći u proizvodnji, te isto tako uvidjeli smo pozitivne strane proizvodnje i mogučnosti dodatnog povećanja proizvodnje.

Strengths	**Weaknesses**
-koeficijent obrtaja kapitala je brži nego kod drugih proizvodnji -vrlo dobra te stabilna otkupna cijena -mogućnost nabave velike količine jeftine hrane -vlastita proizvodnja hrane -jeftin smještaj	-neizvjestan rezultat industrijsko gkrižanja -ukoliko se hrani koncentratom proizvodnja postaje neisplativa -puno fizičkog posla -cijelodnevno angažiranje
Opportunities	**Threats**
mogućnost daljnjeg proširenja proizvodnje -ovce većinu vremena provode na otvorenom na ispaši što pojeftinjuje proizvodnju -velike površine neiskorištenih pašnjačkih površina. -dobra potražnja tijekom cijele godine -nisko ulaganje u proširenja	- razne bolesti koje zahtijevaju liječenje i povećavaju nam troškove -nepostojanje dugoročnog ugovora sa otkupljivačem -krađa -nepogodni vremenski uvjeti koji otežavaju ispašu

5. OPIS PROIZVODA OPG-A (opis kvalitete mlade janjetine)

Prema smjernicama piramide pravilne prehrane, janjetina je u grupi zajedno s ostalim vrstama mesa te ribom, jajima, mahunarkama i orašastim plodovima. Za tu grupu namirnica preporuka je 2-3 serviranja dnevno.

Energetska vrijednost janjećeg mesa iznosi oko 230 kcal, odnosno 961 kJ na 100 g. U 100 grama janjećeg mesa nalazi se 65g vode, 15g masti, 18 g bjelančevina i 0g ugljikohidrata.



Slika 6. Janjetina na ražnju

Izvor: autor

Kao i ostale bjelančevine životinjskog podrijetla, bjelančevine iz janjećeg mesa imaju visoku prehrambenu vrijednost. Sadrže optimalnu količinu osnovnih ili esencijalnih aminokiselina koje su neophodne za procese obnavljanja i sinteze svih stanica organizma, a organizam ih sam ne proizvodi. Uz to, bjelančevine iz janjećeg mesa količinom su i kakvoćom ispred bjelančevina iz teletine i piletine.

Janjetina spada među najukusnije i najbolje vrste mesa. Meso je po okusu vrlo slično jaretine. Sadrži lako probavljive proteine, koji ne opterećuju naš metabolizam. Zbog niskog sadržaja vezivnog tkiva proteini u janjećem mesu lakše su probavljivi i upravo zbog toga imaju prednost nad proteinima iz teletine i piletine.

Janjetina sadrži sve vitamine i minerale u optimalnim količinama. Lakše je probavljiva od govedine i ovčetine. Kuhana janjetina sadrži manje kolesterola nego piletina ili pureći batak. S obzirom na sastav i karakteristike mesa, preporučuje se bolesnicima koji imaju problema sa kolesterolom, srčanim bolesnicima, bolesnicima sa lošom krvnom slikom i naročito se preporučuje kao prva vrsta mesa koje se uvodi u jelovnik devetomjesečnih beba.

6. MISIJA I VIZIJA

Stanje na tržištu janjećeg mesa zadnjih nekoliko godina potaknulo nas je na proširenje postojeće proizvodnje sa 200 na 500 rasplodnih ovaca. Pošto trenutna proizvodnja ne zadovoljava potrebe tržišta u našem okruženju ova proizvodnja sa kvalitetnim proizvodom ima svjetlu budućnost. Cilj nam je tijekom cijele godine imati janjad za konzumaciju te tako osigurati dobru likvidnost gospodarstva i egzistenciju sebi i svojoj obitelji.

Naš cilj je tijekom godina podići proizvodnju sa 1,4 janjeta po ovci, na 1,7 janjića po ovci godišnje, te da kvalitetom proizvedene janjadi budemo prepoznati u okolnim županijama, a ne samo u našem okruženju. Želimo našim kupcima osigurati kvalitetan proizvod koji je primjeren svačijem proračunu

Planira se ulaganje u izgradnju pratećih objekata, ali u vlastitoj režiji što nam uvelike pojeftinnjuje proizvodnju, i olakšava nabavu 300 rasplodnih ovaca. Ove dvije stavke su ujedno i najveći troškovi u početku jer se na gospodarstvu nalazi većina mehanizacije potrebne za proizvodnju.

7. TEHNOLOŠKA ANALIZA POSLOVNOG PODUHVATA

Planira se ovce za rasplod koristiti 6 godina. Temeljem dosadašnjeg iskustva, u tom vremenu ovce nakon janjenja i othrane janjadi uspiju doći u kondiciju do idućeg ciklusa. Nakon 6. godine opada i kvaliteta ovčjeg mlijeka, a samim time i janjad imaju manji prirast, duže im treba za postizanje potrebne kilaže za klanje.
Zbog svojih karakteristika ovce nisu zahtjevne za uzgoj. Dobro iskorištavaju ostatke biljne proizvodnje, te zbog toga uvijek imaju na raspolaganju velike količine za njih kvalitetne hrane. Treba im samo osigurati dovoljne količine pitke vode, te soli.

Tjeranje ovaca je zavisno o ovci. Većina se tjera u 7., 8. i 9. mjesecu. Ako se ne oplodi u trenutku tjeranja tjera se ponovno nakon 2-3 tjedna. S obzirom da su ovnovi stalno među ovcama, 95 % ovaca bude oplođeno. Ovca nosi mlado u sebi od 145 do 150 dana. Najčešće jedno ili dvoje mladunčadi, a rijetko se zna dogoditi da nosi i troje.
Romanovska pasmina ovce janji i po troje, četvero janjadi, al u mom poslovnom planu se baziramo na Wurtenberg ovce, mliječno-mesnate pasmine, koje se oplođuju sa francuskom rasom Charolais ovnova, koji u Hrvatskoj nisu toliko poznati. To je izrazito mesnata pasmina sa odličnom konverzijom hrane i velikim dnevnim prirastom koji se kreće i do 350g/dnevno kod jednog janjeta u leglu te do 250g/dnevno kod dvojki u leglu. Takva janjad sa 100 dana bude u prosjeku 35-40 kg, a takvo janje je najlakše prodati za ražanj, a i kvaliteta mu je vrhunska.
Potrebno je osigurati zatvoreni ovčarnik za malu janjad jer kod nas zime znaju biti hladne te je janjad teže podnosi.U periodu nakon janjenja do mjesec dana nakon janjenja, ovce su zatvorene u ovčarniku sa janjadi te se hrane sa sijenom, kukuruzom, zobi, ječmom, repinim rezancem, silažom , te se stelji sa žitnom i sojinom slamom. Ovce i u sojinoj slami uspiju naći zaostalih mahuna koje im također osiguravaju dodatnu hranu.

Janjad od 20-25 dana starosti počinje polako sama tražiti hranu, te u posebnom dijelu dobivaju kukuruznu prekrupu, koncentrat, ječam, zob i sijeno lucerne koje je najkvalitetnije. U početku je to samo grickanje, dok se ne naviknu na suhu hranu.

Nakon mjesec dana ovce izlaze u pašu sa ostalim ovcama, i tada janjad počinje jesti sve više i tada je dnevni prirast i do 350g/dnevno.



Slika 7. Gužva na jelu

Izvor: Autor

Ovčarstvo samo po sebi nije zahtjevan posao, ali zahtjeva puno pažnje. Kada krene janjenje potrebno je 24 satno prisutstvo među ovcama da bi se na vrijeme moglo pomoći pri janjenju ako zatreba, te također pošto ovce ne razvrstavamo po boksovima prije janjenja, nego tek neposredno nakon janjenja potrebna je stalna prisutnost.



Slika 8. Netom ojanjeno janje

Izvor: Autor

8. POSLOVI USKO VEZANI UZ UZGOJ OVACA NA OPG-u

8.1 Striža ili šišanje ovaca

S obzirom na tehnologiju uzgoja, smještaj i hranidbu, ovca je relativno skromna u odnosu na neke druge vrste domaćih životinja. Nema puno poslova koje je potrebno odraditi uz hranjenje. Ipak, postoji jedan zahvat ili postupak koji je za mnoge ovčare vrlo zahtjevan, a za neke starije i pretežak – striža ili šišanje ovaca.

Ovce šišamo najmanje jednom godišnje iako neki (rijetki) ovce šišaju dva puta. Ovisno o temperaturama zraka i vremenu striža ovaca počinje od sredine travnja sve do početka lipnja. U nekim krajevima obavlja se i kasnije odnosno u lipnju pa sve do srpnja posebno na nekim hrvatskim otocima. Vrijeme početka striže ovaca ovisi i o porastu nove vune. Ukoliko nije porasla nova vuna, što ovisi o više čimbenika prije svega hranidbi i dobi životinje, šišanje je puno teže. Sam zahvat šišanja obavlja se ručnim ili električnim škarama.

Kod striže sa ručnim škarama, gotovo je nemoguće ošišati ovcu ako vuna nije „podrasla“. U velikom stadu prvo se šišaju ovnovi i jalove ovce jer im vuna prije „podraste“, a kasnije ovce koje su se janjile.



Slika 9. Striža ovaca

Izvor: http://www.radiosarajevo.ba/novost/71937

Striža ovaca na gospodarstvu se obavlja električnim škarama. Strižu obavljamo tata i ja, uz pomoć rodbine koja uskoći da se taj posao brže obavi. Netko plaća šišanje, ali mi se sve više vodimo politikom da svaki posao koji možemo obavimo sami, jer šišanje po ovci iznosi od 13 do 15 kn , a za ovnove i 30 kn. Zbog tog razloga, a i zbog toga jer imamo vremenske mogućnosti i fizičke sposobnosti taj posao još uvijek obavljamo sami

8.2. Održavanje papaka zdravim

Zarazna šepavost ovaca i koza prenosiva je bolest papaka koju karakterizira propadanje (nekroza) tkiva u međupapčanom području nogu. Bolest je kroničnog tijeka, a javlja se 5-10 dana nakon što se ovce zaraze. Bolest nanosi velike štete ovčarima koje se očituju smanjenjem proizvodnje vune, mesa i mlijeka, velikim troškovima liječenja, a u stadima u kojima je obolio veliki broj ovaca i u kojima je bolest zanemarena može doći i do uginuća.

Uzročnici bolesti ulaze u organizam ovaca i koza kroz povrede na koži. Neprestanim boravkom ovaca i koza na mokrom podu u staji, na žitkom stajskom gnoju ili pak kretanju po vlažnom i mokrom terenu omekšava rožina papaka i koža na nogama odnosno u međupapčanom području, pa od trenja između papaka nastaju sitne ranice kroz koje bakterije uđu u papak, u njemu se razmnože i uzrokuju nekroze odnosno propadanje papka. Različite mehaničke povrede mekanog papka i okolne kože, također, dovode do pojave rana kroz koje ulaze uzročnici bolesti u papak.

Razvoju bolesti pogoduju razdoblja s mnogo kiše i vlažan teren. Od zarazne šepavosti obolijevaju ovce i koze, bez obzira na pasminu, spol i dob. Jednom preboljela bolest ne ostavlja imunitet, pa životinja može ponovno oboljeti od zarazne šepavosti.

Stada ovaca koja su zdrava treba čuvati od uvođenja zaraženih ovaca (karantena). Prilikom puštanja ovaca na ispašu bilo bi dobro voditi računa da se ovce ne vode na pašnjake, putovima na kojima su boravile ili borave ovce drugih stada. Ovce je moguće i zaštititi vakcinacijom komercijalnom vakcinom protiv zarazne šepavosti ovaca.

Suzbijanje bolesti treba poduzeti za suhog, ljetnog perioda, a ne treba zanemariti činjenicu da su uzročnici šepavosti neotporni na djelovanje niskih temperatura (zima). Higijensko

držanje ovaca, pravovremena korekcija papaka, može znatno smanjiti mogućnost pojave bolesti. Svaki stočar koji posjeduje ovce morao bi biti upoznat s tehnikom obrade papaka. Ako se šepavost pojavi u stadu, bolesne ovce moramo odvojiti od zdravih.

Papke bolesnih ovaca potrebno je kirurški obraditi i lokalno tretirati ljekovitim mastima, te ukloniti podminirani dio rožine i nekrotične dijelove papka. Nakon obrade svake pojedine ovce potrebno je noževe za obrezivanje dezinficirati. Ako je došlo do pojave sekundarnih infekcija, trebalo bi se obratit veterinaru za daljnju terapiju.

Najjednostavniji način održavanja papaka zdravih je redovita, tj svakodnevna kontrola stada te vizualno treba uočitikoja ovca šepa te je uhvatiti i izvršiti dezinfekciju papka(Slika 10). Najjednostavnije je na izlazu iz ovčarnika postaviti dezinfekcijsku barijeru preko koje ovce prelaze svaki dan kada se vode na ispašu te tako dezinfekciju odrade same, ali to je ipak nešto skuplji način.



Slika 10. Dezinfekcija papka

Izvor: http://poljoinfo.com/showthread.php?639-Sjenicka-ovca/page6

8.3. Preventivno liječenje ovaca

Preventivna zaštita obuhvaća redovito tretiranje ovaca i janjadi odgovarajućim antihelminticima i lijekovima radi sprječavanja pojave određenih bolesti, ali i njihova širenja, održavanje dobrog zdravlja, rasplodne kondicije, smanjenja utroška hrane za kilogram prirasta te brži rast i razvoj mladih životinja.

Preventivna zaštita provodi se protiv zaraznih, parazitarnih i drugih bolesti. Te bolesti mogu dovesti do velikih gubitaka u proizvodnji, zato je jako važno na vrijeme provoditi zaštitu.

Parazitne bolesti dijele se na unutarnje i vanjske. Najčešće unutarnje su metiljavost i trakavičavost, a od vanjskih se najčešće pojavljuje šugavost. Od zaraznih bolesti postoji zarazna šepavost koja je već objašnjena, zatim Qgroznica s kojom se još nismo susreli.

Postoji još različitih bolesti, no s njima se kao kao uzgajivači još nismo susreli. Liječenje se provodi do 4 puta godišnje ako tijekom godine bude više oborine, a ako prevladava suša cijepljenje se provodi do 3 puta.

Od cijepiva koje koristim tu su Fascoverm i Closamectim (Slika 11.) koji se daju injekcijom potkožno, a imaju velik obujam djelovanja, a daje se u količini 1 ml na 25 kilograma tjelesne mase, te postoje cijepiva koja se daju peroralno kao što su Monil 5% i Valbazen 2.5%. Primjena kod Valbazena ili Monila ne ide odjednom, nego se daje u razmaku od 2 tjedna. Tada djelovanje bude učinkovito. Količina koja se daje iznosi 1 ml na 10 kg tjelesne mase.



Slika 11. Cijepivo Closamectin

Izvor: http://www.medical-intertrade.hr/index.php?cat=proizvodi__&art=365

8.4. Dovoz slame, sijena te čišćenje

Ovce ne mogu biti na otvorenom cijele godine, tj. na ispaši. Potrebno je osigurati dovoljne količine sijena i slame za zimu, tj za lošije vrijeme kada je vegetacija lošija i kada ovcama nije dovoljna samo ispaša da bi mogle zadovoljiti svoje uzdržavane i proizvodne potrebe.

Da bi zadovolji sve potrebe ovaca na gospodarstvu proizvodimo kukuruz, ječam, triticale, ozimu i jaru zob. Također je zasijana lucerna, te se kose prirodne livade. Površine koje su dovoljne za proizvodnju hrane koja je potrebna za zimu iznose cca 10 ha. Nekad više, nekada manje ovisno o tome kakva je proizvodna godina, kišna ili suša.

Tablica 1. Proizvodnja žitarica za ishranu ovaca tijekom zime

Kultura	Površina/ha	Prinos u t/ha	Uk.prinos u t
Kukuruz silažni	1.25	40	50
Zob(ozima i jara)	1.25	4	5
Triticale	1	6	6
Ječam	1	4.5	4.5
Kukuruz za zrno	2	8.5	17

Izvor: Rezultati poljoprivredne proizvodnje Opg Čvangić

Na ukupno 6 ha proizvede se dovoljna količina žitarica za ishranu ovaca tijekom zime te tov janjadi do konačne težine, a ostala 4 ha otpadaju na lucernu i prirodne livade na kojima se proizvede sijeno. Uz hranu koju sami pripremimo, kupuje se koncentrat za janjad, te repin rezanac za ovce.

Na našem gospodarstvu ovce se drže na dubokoj stelji, te je potrebno osigurati dovoljne količine slame za stelju. Godišnje se doveze oko 50 t žitne slame, te 10 t sojine slame.

Trenutno se taj posao obavlja fizički uz pomoć mehanizacije, jer se koristimo sa balirkom za male bale koje se ručno utovaruju. Koristimo takve bale radi lakše manipulacije tijekom zime u objektima koji su niži te se ne može strojem ulaziti u njih.

Čišćenje se obavlja dvaput godišnje. Dio se čisti strojevima, a dio se obavlja ručno zbog ne mogućnosti ulaska strojeva u objekt. Čisti se pred zimu, tj.pred početak sezone janjenja, te se čisti nakon što se ovce prestanu hraniti i odbiju se od janjadi te vode na ispašu.



Slika 12. Priprema zemlje za sjetvu

Izvor: Autor

9. TRŽIŠTE I MARKETING

Nabavno tržište je važno za osiguravanja kvalitete i kvantiteta proizvodnje. Nabavno tržište podrazumijeve tržište gdje nabavljamo repromaterijal za proizvodnju hrane, lijekove i koncentrat. Naši dobavljači su Klas d.o.o. Beničanci, od kojih se nabavlja repromaterijal i Žito d.o.o. od kojih nabavljamo koncentrat za janjad.

Prodajno tržište nam je raznoliko. Najveći kupac nam je „Krčma kod Svrtana“ koja otkupi većinu uzgojenih janjadi. Ostalo se proda fizičkim osobama. Sa proširenjem proizvodnje planiramo također i pronaći kupca na Jadranu da bi plasman bio što lakši. Promocija ovog proizvoda je specifična i najviše se planira odvijati na samom prodajnom mjestu direktno u odnosu promotor-kupac. Važno je također neprestano napominjati kako je proizvod izvorno Hrvatska kvaliteta i kako ovaj proizvod uz aromatska svojstva također posjeduje i zdravstvene kvalitete.

Važna je još i promocija od usta do usta. Vjerojatno i najbolja za nas jer tako potencijalni kupci direktno saznaju od već stalnih kupaca, kakva je kvaliteta našeg proizvoda.

U cilju što učinkovitije promocije i komunikacije s kupcima planiramo brendirati proizvodnju i zaštititi figurativni žig. Prijava ž1 nalazi se u privitku.



Slika 13. Figurativni žig Opg-a Čvangić

Izvor: Autor

Što se tiče distribucije sva janjad se prodaju na kućnom pragu, što znači da kupac dolazi kod nas kući i odvozi proizvod. Cijena po kilogramu iznosi od 20 do 22 kn ovisno o težini janjeta. Optimalna težina za prodaju je oko 33 kg. Najveći konkurenti su nam veliki trgovački lanci, koji janjetinu različite kvalitete nabavljaju uglavnom izvan granica RH, gdje proizvodi ostvaruju znatno manje cijene proizvodnje. Konkurenti su nam i ostali proizvođači konkurentnih proizvoda. Konkurentsku prednost namjeravamo postići visoko kvalitetnim proizvodom i pristupačnim cijenama

9.1. Analiza lokacije poslovnog poduhvata

S obzirom da se nalazimo na takvoj lokaciji da relativno blizu imamo velike pašnjačke površine smatram koje nam omogućuju ispašu tijekom više od 9 mjeseci da je naša lokacija idealna za proširenje rasplodnog stada. To nam uvelike pojeftinjuje proizvodnju budući da ne moramo odvajati velike iznose za hranu, te je na našem području relativno dobra potražnja i mogućnost plasmana proizvedene janjetine.

10. FINANCIJSKI PLAN

10.1. Procjena količine prodaje i planiranih prihoda

Polazna stavka za izračun prihoda nam je prodaja janjadi. Na 500 rasplodnih ovaca planiramo proizvest od 700 janjadi prve godine prosječne težine 33 kg do 800 janjadi u 5.god.Također u prihod nam ulazi i poticaj po grlu i po hektaru pašnjaka te prihod od izlučenih ovaca. Za kilogram žive vage uzimamo polaznu cijenu od 20 kn.

Tablica 2. Proračun opsega proizvodnje

Tablica: Planirana količina prodaje					
Naziv proizvoda/usluge	I.	II.	III.	IV.	V.
Prodaja janjića	23.100	23.925	24.750	26.400	27.225
Poticaj po grlu	500	500	500	500	500
Poticaj po ha pašnjaka	50	50	50	50	50
Prihod od izlućenih ovaca	85	85	85	85	85
Usluga 2**					
Usluga 3**					

Tablica: Planirana cijena po jedinici -kn					
Naziv proizvoda/usluge	I.	II.	III.	IV.	V.
Prodaja janjića	20	20	20	20	20
Poticaj po grlu	120	120	120	120	120
Poticaj po ha pašnjaka	700	700	700	700	700
Prihod od izlućenih ovaca	500	500	500	500	500
Usluga 2**					
Usluga 3**					

Izvor: Autor

Tablica 3. Proračun prihoda

Tablica: Proračun prihoda

r.b.	Proizvod / usluga	I.	II.	III.	*IV.*	V.
1.	**Prihod od prodaje proizvoda**	**557.000**	**573.500**	**590.000**	**623.000**	**639.500**
	Prodaja janjića	**462.000**	**478.500**	**495.000**	**528.000**	**544.500**
	Poticaj po grlu	**60.000**	**60.000**	**60.000**	**60.000**	**60.000**
	Poticaj po ha pašnjaka	**35.000**	**35.000**	**35.000**	**35.000**	**35.000**
2.	**Prihod od prodaje usluga**	**42.500**	**42.500**	**42.500**	**42.500**	**42.500**
	Prihod od izlućenih ovaca	**42.500**	**42.500**	**42.500**	**42.500**	**42.500**
	Usluga 2**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
	Usluga 3**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Ukupno prihodi		**599.500**	**616.000**	**632.500**	**665.500**	**682.000**

Izvor: Autor

10.2. Organizacija poslovanja

Na OPG-u su stalno zaposlena tri radnika. Pastiri koji vodi ovce na ispašu dok ista traje, te u zimi zajedno sa vlasnikom obavljaju poslove hranjenja i brige oko janjadi.

Tablica 4. Organizacija poslovanja

Tablica: Organizacija poslovanja

Naziv radnog mjesta	Zanimanje	Broj radnika	Bruto plaća s dopr. na plaću	Neto plaća
Vlasnik	VSS	1	3.000	2.264
Radnik	NK	2	3.000	2.264

Izvor: Autor

Tablica 5. Struktura zaposlenih radnika

Tablica: Struktura zaposlenih radnika

Godina	VSS	VŠS	SSS	VKV/KV	NK	Ukupno	Novozaposleni	Prosječan broj radnika u godini
I.	1				2	3		3
II. i dalje	1				2	3		3

Izvor: Autor

Tablica 6. Proračuna troškova radnika

Godina	Radnici	Prosječna mjesečna bruto plaća s doprinosom na plaću	Prosječan broj radnika godišnje	Proračun troška radnika	
I.	stalni	3.516 kn	3	**126.576 kn**	**126.576 kn**
	sezonski	3.000 kn	0	**0 kn**	
II.	stalni	3.516 kn	3	**126.576 kn**	**126.576 kn**
	sezonski	3.000 kn	0	**0 kn**	

Izvor:Autor

10.3. Proračun ulaganja u projekt

Tablica 7. Ukupna predračunska vrijednost ulaganja

Tablica: Ukupna predračunska vrijednost ulaganja			
r. b.	**Struktura ulaganja u projekt**	Ukupna ulaganja	%
1	**Osnovna sredstva**	**270.000**	**64**
1.1.	Osnivačka ulaganja	255.000	61
1.2.	Zemljište i građevinski objekti	15.000	4
1.3.	Oprema		0
1.4.	Istraživanje i razvoj		0
2.	**Obrtna sredstva**	150.000	**36**
Ukupna ulaganja u projekt		**420.000 kn**	**100%**

Izvor: Autor

Najveći iznos otpada na kupovinu rasplodnog stada sa ovnovima jer nam je to osnovni uvjet za pokretanje proizvodnje. Ostatak otpada na obrtna sredstva koja su potrebna za kupovinu hrane te koncesiju za pašnjačke površine i trošak lijekova i veterinarskih usluga.

Tablica 8. Izvori financiranja

Tablica: Izvori financiranja projekta			
r. b.	Izvori financiranja	Iznos -kn	%
1.	**Tuđi dugoročni kapital**	**250.000**	**60**
	Kreditna sredstva	250.000	60
2.	**Drugi izvori financiranja**		0
3.	**Vlastiti izvori sredstava**	**170.000**	40
Ukupno		**420.000 kn**	**100%**

Izvor: Autor

Ukupno ulaganje u prvoj godini je 420 000 kn, ali zbog uštedevine potrebe za kreditom iznose nešto više od polovice cjelokupnog iznosa.

Tablica 9. Obračun kredita

Tablica: Obračun kredita							
Godina otplate	Kvartal	Iznos duga	Iznos kte.	Otplata	Anuitet	God. kamate	God. anuitet
1.	I	250.000	2.813	11.216	14.029	10.487	56.115
	II	238.784	2.686	11.343	14.029		
	III	227.441	2.559	11.470	14.029		
	IV	215.971	2.430	11.599	14.029		
2.	I	204.372	2.299	11.730	14.029	8.399	56.115
	II	192.642	2.167	11.862	14.029		
	III	180.781	2.034	11.995	14.029		
	IV	168.786	1.899	12.130	14.029		
3.	I	156.656	1.762	12.266	14.029	6.215	56.115
	II	144.389	1.624	12.404	14.029		
	III	131.985	1.485	12.544	14.029		
	IV	119.441	1.344	12.685	14.029		
4.	I	106.756	1.201	12.828	14.029	3.932	56.115
	II	93.928	1.057	12.972	14.029		
	III	80.956	911	13.118	14.029		
	IV	67.838	763	13.266	14.029		
5.	I	54.572	614	13.415	14.029	1.543	56.115
	II	41.157	463	13.566	14.029		
	III	27.591	310	13.718	14.029		
	III	13.873	156	13.873	14.029		
Ukupno			**30.577**	**250.000**	**280.577**	**30.577**	**280.577**

Izvor: Autor

Uvjeti kreditiranja:

Rok otplate: 5 godina, Kamata: 4,5%, Obračun kamata: kvartalno

Tablica 10. Proračun rashoda

1.	**Materijalni troškovi**	**165.000**	**165.000**	**165.000**	**165.000**	**165.000**
	Osnovni i pomoćni materijal	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
	Troškovi energenata (struja, grijanje)	0	0	0	0	0
	Troškovi ambalaže za pakiranje	0	0	0	0	0
	Materijal za čišćenje	0	0	0	0	0
	Uredski materijal	0	0	0	0	0
	Trošak hrane tijekom godine	135.000	135.000	135.000	135.000	135.000
	Trošak lijekova i vetarinarskih usluga	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
	Naziv troška	0	0	0	0	0
	Naziv troška	0	0	0	0	0
2.	**Ostali materijalni troškovi**	0	**0**	**0**	**0**	**0**
3.	**Usluge**	**8.500**	**8.500**	**8.500**	**8.500**	**8.500**
	Proizvodne usluge (koopreacija)	0	0	0	0	0
	Intelektualne (računovodstvene, pravne...)	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
	Usluge reklame, promidžbe i sajmova	0	0	0	0	0
	Usluge telefonije	0	0	0	0	0
	Usluge istraživanja tržišta	0	0	0	0	0
	Komunalne usluge (odvoz smeća, voda...)	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500
	Naziv troška	0	0	0	0	0
	Naziv troška	0	0	0	0	0
	Naziv troška	0	0	0	0	0
	Naziv troška	0	0	0	0	0
4.	**Ostale usluge**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
5.	**Trošak rada - plaće**	**126.576**	**126.576**	**126.576**	**126.576**	**126.576**
6.	**Amortizacija**	**42.500**	**42.500**	**42.500**	**42.500**	**42.500**
	Materijalne imovine	42.500	42.500	42.500	42.500	42.500
	Nematerijalne imovine	0	0	0	0	0
7.	***Ostali troškovi poslovanja**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Ukupno troškovi redovnog poslovanja		**342.576**	**342.576**	**342.576**	**342.576**	**342.576**

Izvor:Autor

U osnovni i pomoćni materijal nam ulazi trošak te koncesija za pašnjačke površine. Trošak amortizacije računamo na cijelo stado od 500 komada, jer uvijek nakon što amortiziramo dio stada, taj isti dio se izlučuje i nabavljaju mlade ovce, tako da se amortizacija uvijek računa za 500 komada.

Tablica 11. Račun dobiti i gubitka

r.b.	Stavke	Iznos -kn po godinama projekta				
		I.	II.	III.	IV.	V.
1.	**Ukupni prihodi**	**599.500**	**616.000**	**632.500**	**665.500**	**682.000**
2.	**Ukupni rashodi**	**300.076**	**300.076**	**300.076**	**300.076**	**300.076**
	Materijalni troškovi	165.000	165.000	165.000	165.000	165.000
	Ostali materijalni troškovi	0	0	0	0	0
	Troškovi usluga	8.500	8.500	8.500	8.500	8.500
	Ostali troškovi usluga	0	0	0	0	0
	Trošak rada - plaće	126.576	126.576	126.576	126.576	126.576
	Ostali troškovi poslovanja	0	0	0	0	0
3.	***Oper. dobitak prije am. (EBITDA)***	**299.424**	**315.924**	**332.424**	**365.424**	**381.924**
4.	Amortizacija	42.500	42.500	42.500	42.500	42.500
5.	***Operativni dobitak (EBIT)***	**256.924**	**273.424**	**289.924**	**322.924**	**339.424**
6.	Financijski rashodi - kamate	10.487	8.399	6.215	3.932	1.543
7.	**Dobitak prije oporezivanja**	**246.437**	**265.025**	**283.709**	**318.992**	**337.881**
8.	**Porez na dobit (20%)**	49.287	53.005	56.742	63.798	67.576
9.	**Dobitak nakon oporezivanja**	**197.149**	**212.020**	**226.967**	**255.194**	**270.304**

Izvor:Autor

Iz računa dobiti i gubitka vidimo da je naš poslovni poduhvat isplativ i održiv. Ukupna dobit na razini 5 godina iznosi preko milijun kuna.

Zbog mogućih negativnih oscilacija u proizvodnji ili na tržištu izradili smo analizu osjetljivosti da vidimo koliko nam se dobit smanjuje ako se smanjuje cijena ili proizvodnja.

Tablica 12. Analiza osjetljivosti

		Iznos -kn po godinama projekta				
		I.	II.	III.	IV.	V.
A	Prihodi -5%	569525	585200	600875	632225	647900
B	Troškovi +5%	359704,8	359704,8	359704,8	359704,8	359704,8
C	Prihodi -5% & Troškovi +5%	209820,2	225495,2	241170,2	272520,2	288195,2

		Iznos -kn po godinama projekta				
		I.	II.	III.	IV.	V.
A	Prihodi -10%	539.550	554.400	569.250	598.950	613.800
B	Troškovi +10%	376833,6	376833,6	376833,6	376833,6	376833,6
C	Prihodi -10% & Troškovi +10%	162716,4	177566,4	192416,4	222116,4	236966,4

		Iznos -kn po godinama projekta				
		I.	II.	III.	IV.	V.
A	Prihodi -20%	479600	492800	506000	532400	545600
B	Troškovi +20%	411091,2	411091,2	411091,2	411091,2	411091,2
C	Prihodi -20% & Troškovi +20%	68508,8	81708,8	94908,8	121308,8	134508,8

Izvor:Autor

Iz analize osjetljivosti vidimo da ako nam se u najgorem slučaju prihodi smanje za 20%, a troškovi povećaju 20 % opet ćemo ostvariti dobit u proizvodnji. To je još jedan od razloga zašto mislim da ova proizvodnja ima svjetlu budućnost.

11. ZAKLJUČAK

Poslovni plan opisuje proširenje postojeće proizvodnje. Posljednjih godina na području Istočne Hrvatske sve veći broj manjih uzgajivača ovaca zatvara svoja vrata, što omogućava nama većim uzgajivačima lakši plasman.

Ukupna vrijednost ulaganja u proširenje stada za 300 komada iznosi oko 255 000 kn. U taj iznos ulazi 300 komada rasplodnih ovaca prosječne vrijednosti 800 kn/kom, te 6 ovnova prosječne vrijednosti 2500 kn./kom. U hranu i ostale troškove se ulaže dodatnih 150 000 kn. Troškovi koji se javljaju u proizvodnji su, trošak hrane, amortizacije i plaća te nam prosječna dobit narednih godina iznosi od 197 000 do 270 000 kn. Uz tu prosječnu dobit vlasnik sam sebi isplaćuju bruto plaću, te isplaćuje plaću za dva zaposlenika koja su stalno zaposlena na gospodarstvu.

Prosječna cijena mlade janjetine iznosi od 18-22 kn/kg, ali većinom iznosi 20 i više kuna. Ovi podaci se temelje na našem iskustvu u proizvodnji, te praćenju stanja prošlih 5 godina. U bližoj budućnosti planiramo pronaći kupca na moru, te dio janjadi prodavati na Jadran i ostvariti bolju cijenu, a samim time i bolji financijski rezultat.

Najveća prednost uzgoja ovaca je ta što one kao stoka za uzgoj nisu zahtjevne koliko ostale grane proizvodnje te što mogu biti na ispaši cijelo vrijeme. U izračunima sam uzimao da provode 9 mjeseci na ispaši, međutim kada je povoljno zimsko vrijeme budu na ispaši i 11 mjeseci. Jedan mjesec otpada na vrijeme kad se ojanje dok ponovno ne krenu na ispašu.

Poslovni plan OPG-a Čvangić je izvediv i financijski ostvariv, jer najmanja odstupanja u prihodima ima upravo u ovoj proizvodnji. Kumulativna dobit u 5 godina iznosi 1.161.634,00 kn, te iz te dobiti možemo osigurati egzistenciju svojoj obitelji, te još uložiti dio u modernizaciju gospodarstva.

12. LITERATURA

- OPG Čvangić Branko , Farma za uzgoj ovaca – primjenjena iskustva i rezultati u praksi
- Knjiga: „Ovčarstvo“ , Prof. dr. sc.B.Mioč, Prof. dr. sc. V.Pavić, Prof. dr. sc. V.Sušić, Hrvatska mljekarska udruga, Zagreb 2007
- Štefanić, I. (2012): Razvijanje poduzetničke ideje i pokretanje poslovanja. TERA TEHNOPOLIS d.o.o. Osijek
- Štefanić, I. (2012): Poduzetničke vještine. TERA TEHNOPOLIS d.o.o. Osijek
- Štefanić, I. (2012): Istraživanje tržišta značaj,koristi i alati. TERA TEHNOPOLIS d.o.o. Osijek
- Štefanić, I. (2012): Konkurentnost malih i srednjih poduzetnika. TERA TEHNOPOLIS d.o.o. Osijek
- Štefanić, I. (2012): Unapređivanje poslovanja. TERA TEHNOPOLIS d.o.o. Osijek
- http://www.savjetodavna.hr/adminmax/publikacije/o_zastita.pdf
- http://www.agro-hit.com/index.php/stocarstvo/zarazna_shepavost_ovaca
- http://www.savjetodavna.hr/?page=savjeti,14,357
- http://www.savjetodavna.hr/adminmax/publikacije/o_pasmine.pdf

Slike:

http://poljoinfo.com/showthread.php?390-Stalska-oprema-za-koze-i-ovce/page9

http://www.agroklub.com/stocarstvo/unaprijedjena-izraelska-awassi-ovca/5190/

http://www.poljoforum.rs/viewtopic.php?f=67&t=200&start=150

http://www.radiosarajevo.ba/novost/71937

http://poljoinfo.com/showthread.php?639-Sjenicka-ovca/page6

http://www.medical-intertrade.hr/index.php?cat=proizvodi__&art=365

http://poljoinfo.com/showthread.php?165-Virtemberg-Ovce/page8

Tablice: Izradio osobno

13. SAŽETAK

U završnom radu se opisuje uzgoj ovaca i proizvodnja janjećeg mesa na poluintenzivan način u agroekološkim uvjetima koji su prisutni na području istočne Hrvatske. Opisuju se kompletni tehnološki postupci koji se događaju u uzgoju ovaca. Od šišanja, brige o papcima pa sve do krajnjeg proizvoda. tj. mlade janjetine koja je spremna za isporuku. Najčešće to bude kada je janje oko 33 kg tjelesne mase. Cijena se većinom kreće oko 20kn za kilogram. Sastavljene su tablice iz kojih je vidljivo kolika su potrebna ulaganja, koliki su prihodi, rashodi, koliko radnika treba, te na kraju i kolika je dobit. Sve to je izračunato za razdobolje od 5 godina.

Ključne riječi: ovca, janje, dobit

14. SUMMARY

The final paper describes the sheep and lamb production in the environmental conditions that are present in eastern Croatia. It is describe a complete technological processes that occur in sheep breeding, from grooming, care of hoofs until the final product, young lamb that is ready for delivery. Most often it is when the lamb about of 33 kg body weight average. Price is around 20kn per kilo. Tables show from investment, revenues, expenditures, number of workers needed, and ultimately the size of net financial result.. All of this is calculated for 5 years

Key words: sheep, lamb, profit

15. POPIS TABLICA

Red.br.	Naziv	Str.
1.	Proizvodnja žitarica za ishranu ovaca tijekom zime	16
2.	Proračun opsega proizvodnje	20
3.	Proračun prihoda	20
4.	Organizacija poslovanja	21
5.	Struktura zaposlenih radnika	21
6.	Proračun troškova radnika	21
7.	Ukupna predračunska vrijednost ulaganja	22
8.	Izvori financiranja	22
9.	Obračun kredita	23
10.	Proračun rashoda	24
11.	Račun dobiti i gubitka	25
12.	Analiza osjetljivosti	26

16. POPIS SLIKA

Red. br.	Naziv	Str.
1.	Suvremena štala za ovce	3
2.	Awassi ovca sa janjetom	4
3.	Charollais ovan	4
4.	Wurttemberg ovce	5
5.	Krčka ovca	6
6.	Janjetina na ražnju	8
7.	Gužva na jelu	11
8.	Netom ojanjeno janje	11
9.	Striža ovaca	12
10.	Dezinfekcija papka	10
11.	Cjepivo Closamectin	15
12.	Priprema zemlje za sjetvu	17
13.	Figurativni žig OPG-a	18

17. PRILOZI

Obrazac Ž-1

DRŽAVNI ZAVOD ZA INTELEKTUALNO

VLASNIŠTVO REPUBLIKE HRVATSKE

10000 ZAGREB, Ulica grada Vukovara 78

OBRAZAC PRIJAVE ZA REGISTRACIJU ŽIGA

(popuniti čitko tiskanim slovima)

Popunjava Zavod	Datum i sat podnošenja prijave, klasifikacijska oznaka i ur. broj:
Broj prijave:	
Popunjava podnositelj prijave	

1. ZAHTJEV ZA REGISTRACIJU ŽIGA

Ovom prijavom traži se registracija žiga za predloženi znak i priloženi popis proizvoda i usluga

2. PODACI O PODNOSITELJU PRIJAVE

Osobni identifikacijski broj **(OIB)***	68374662238
Prezime i ime (za fizičke osobe)	Čvangić Hrvoje
Pravna osoba (puni naziv pravne osobe)	
Adresa (podatke navesti redom): ulica, broj, poštanski broj, grad, država prebivališta ili država poslovnoga sjedišta	B.Radića 39,31555 Marijanci, Hrvatska
Tel.:031/643-917 Telefaks:	E-pošta:hrca0007hotmail.com

3. PODACI O ZASTUPNIKU

Osobni identifikacijski broj **(OIB)*** Prezime i ime (za fizičke osobe) Pravna osoba (puni naziv pravne osobe)	
Adresa (podatke navesti redom): ulica, broj, poštanski broj, grad	
Tel.: Telefaks: E-pošta:	

4. PODACI O ZNAKU

Prijava se podnosi za

a) [ ] verbalni žig u znakovima standardnog oblika

[X] figurativni žig [ ] trodimenzionalni žig

[X] jedna boja ili kombinacija boja

[ ] druga vrsta žiga (odrediti koja): _____

b) [ ] zajednički žig [ ] jamstveni žig

c) naznaka boja:

d) transliteracija znaka:

e) prijevod znaka:

f) opis znaka:

g) prikaz znaka



18. TEMELJNA DOKUMENTACIJSKA KARTICA

Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku
Poljoprivredni fakultet u Osijeku
Završni rad

Poslovni plan za uzgoj janjadi na obiteljskom poljoprivrednom gospodarstvu

Busines plan for lamb breeding on family farm

Hrvoje Čvangić

SAŽETAK:

U završnom radu se opisuje uzgoj ovaca i proizvodnja janjećeg mesa na poluintenzivan način u agroekološkim uvjetima koji su prisutni na području istočne Hrvatske. Opisuju se kompletni tehnološki postupci koji se događaju u uzgoju ovaca. Od šišanja, brige o papcima pa sve do krajnjeg proizvoda. tj. mlade janjetine koja je spremna za isporuku. Najčešće to bude kada je janje oko 33 kg tjelesne mase. Cijena se većinom kreće oko 20kn za kilogram. Sastavljene su tablice iz kojih je vidljivo kolika su potrebna ulaganja, koliki su prihodi, rashodi, koliko radnika treba, te na kraju i kolika je dobit. Sve to je izračunato za razdobolje od 5 godina.

Ključne riječi: ovca, janje, dobit

SUMMARY: The final paper describes the sheep and lamb production in the environmental conditions that are present in eastern Croatia. It is describe a complete technological processes that occur in sheep breeding, from grooming, care of hoofs until the final product, young lamb that is ready for delivery. Most often it is when the lamb about of 33 kg body weight average. Price is around 20kn per kilo. Tables show from investment, revenues, expenditures, number of workers needed, and ultimately the size of net financial result.. All of this is calculated for 5 years

Key words: sheep, lamb, profit

DATUM OBRANE: