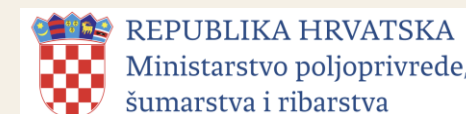
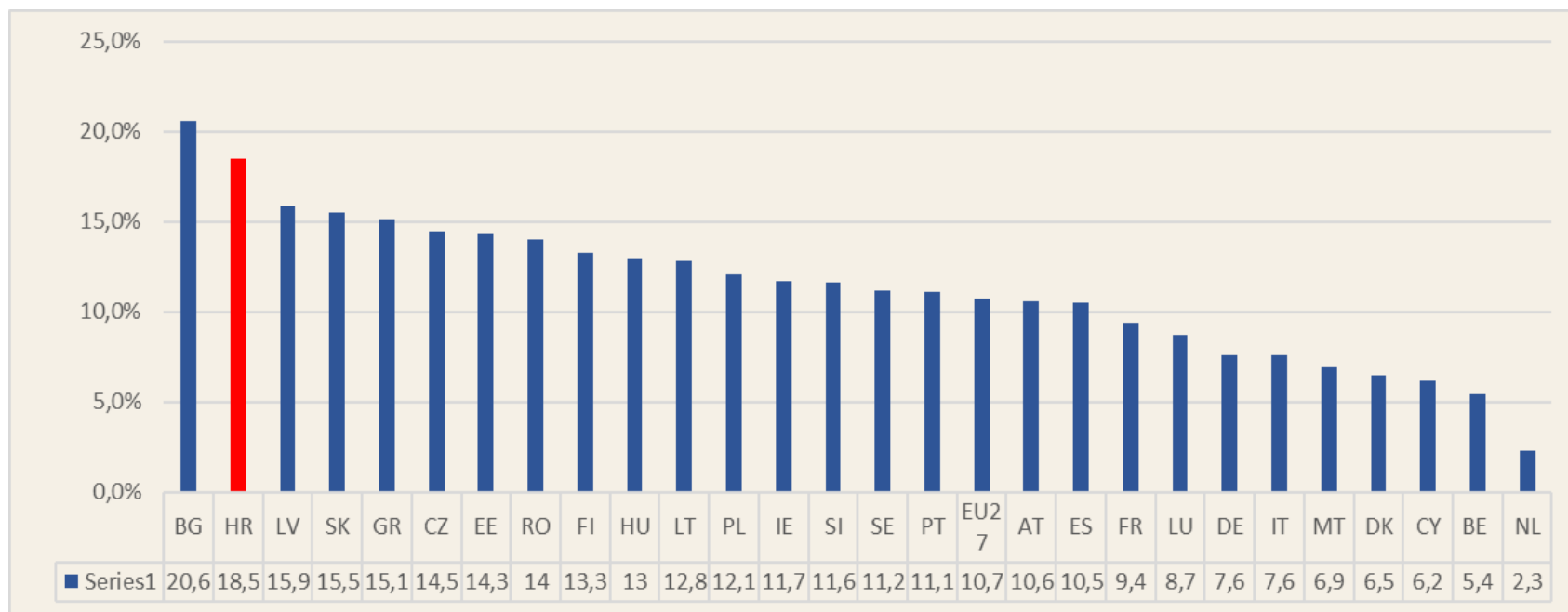


Financijska pismenost - poslovno planiranje

mag. oec. Tajana Štriga



Graf 1: Udio izravnih plaćanja u vrijednosti poljoprivredne proizvodnje po hektaru (uključujući subvencije)



Izvor: Coca, O., Creangă, D., Viziteu, Ș., Brumă, I. S., & Ștefan, G. (2020). Analysis of the Determinants of Agriculture Performance at the European Union Level. Faculty of Agriculture, "Ion Ionescu de la Brad" Iasi University of Life Sciences, Romania

Gotovo petina poljoprivredne vrijednosti u Hrvatskoj dolazi iz potpora. Kada potpore prestanu – što ostaje?

Plan je naša sigurnost u nesigurnom okruženju.

Uspjeh u poljoprivredi nije samo pitanje veličine

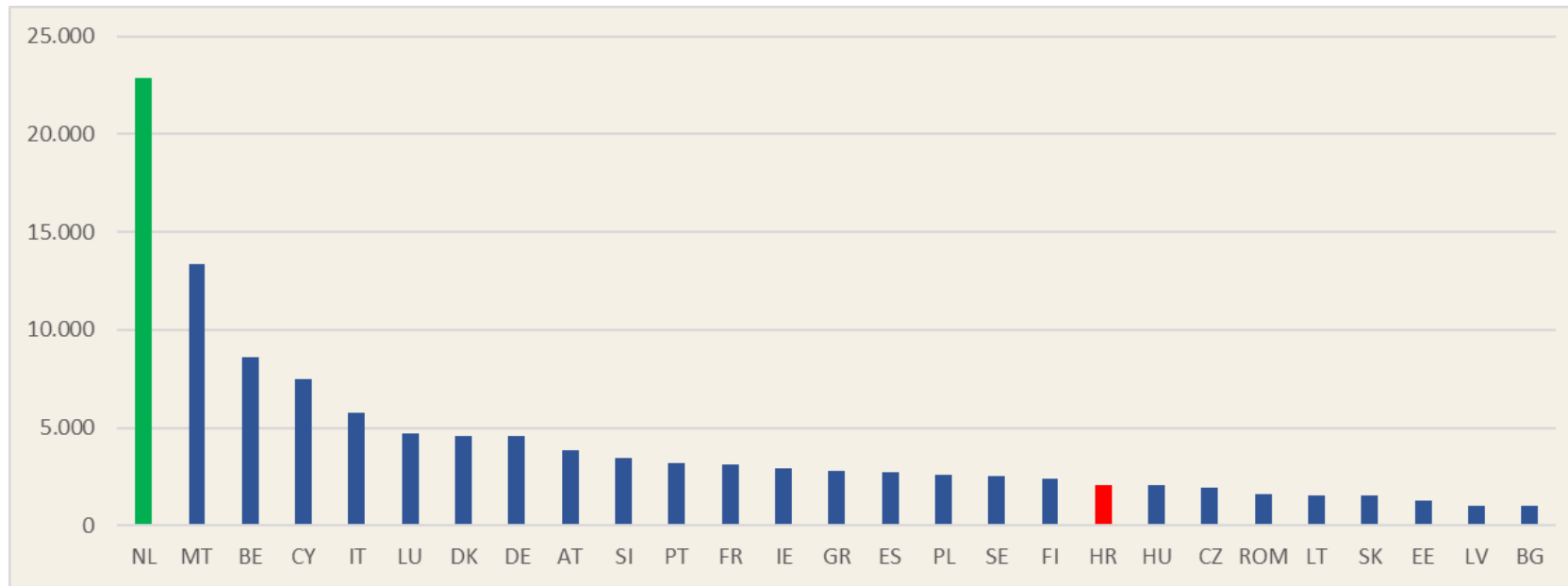
Top 10 svjetskih izvoznika poljoprivrednih proizvoda u 2023. (u milijardama USD)	
SAD	174,9
Brazil	166,6
Nizozemska	133,7
Njemačka	116,4
Kanada	99,1
Kina	98,9
Francuska	91,1
Španjolska	76,2
Italija	71,4
Belgija	67,5

Nizozemska dokazuje da se pametnim upravljanjem i inovacijama može postići vrhunski rezultat, čak i na malom prostoru.

Poslovno planiranje i fokus na učinkovitost su ključ uspjeha, bez obzira na veličinu gospodarstva i visinu potpora.

Pokazatelj	Hrvatska	Nizozemska
Površina države	56.594 km ²	41.865 km ²
Korištena poljoprivredna površina	1.486,05 tis.ha	1.803,00 tis.ha
Cijena poljoprivrednog zemljišta po hektaru	4.491,00 EUR	91.154,00 EUR
Godišnji izvoz poljoprivrednih proizvoda	1,3 milijarde EUR	123,8 milijardi eura
Dohodak po zaposleniku u poljoprivredi	8.091 EUR	52.220 EUR
Vrijednost proizvodnje po ha	2.076,29 EUR	22.877 EUR
Proizvodnja po godišnjoj radnoj jedinici	17.727 EUR	255.013 EUR

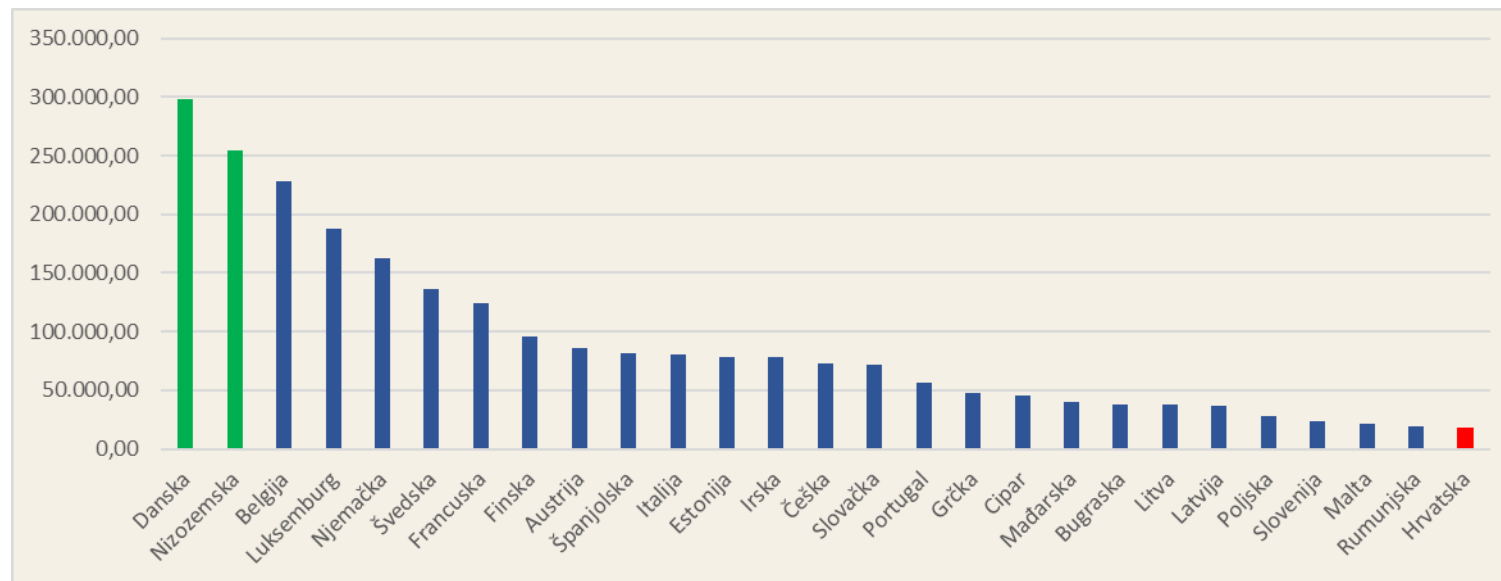
Graf 2: Vrijednost poljoprivredne proizvodnje po hektaru iskorištene površine (2023.)



Izvor: Eurostat, izračun autorice

Veća vrijednost po hektaru ne dolazi slučajno – nastaje kroz promišljene odluke o proizvodnji i ulaganjima koja donose najbolji rezultat.

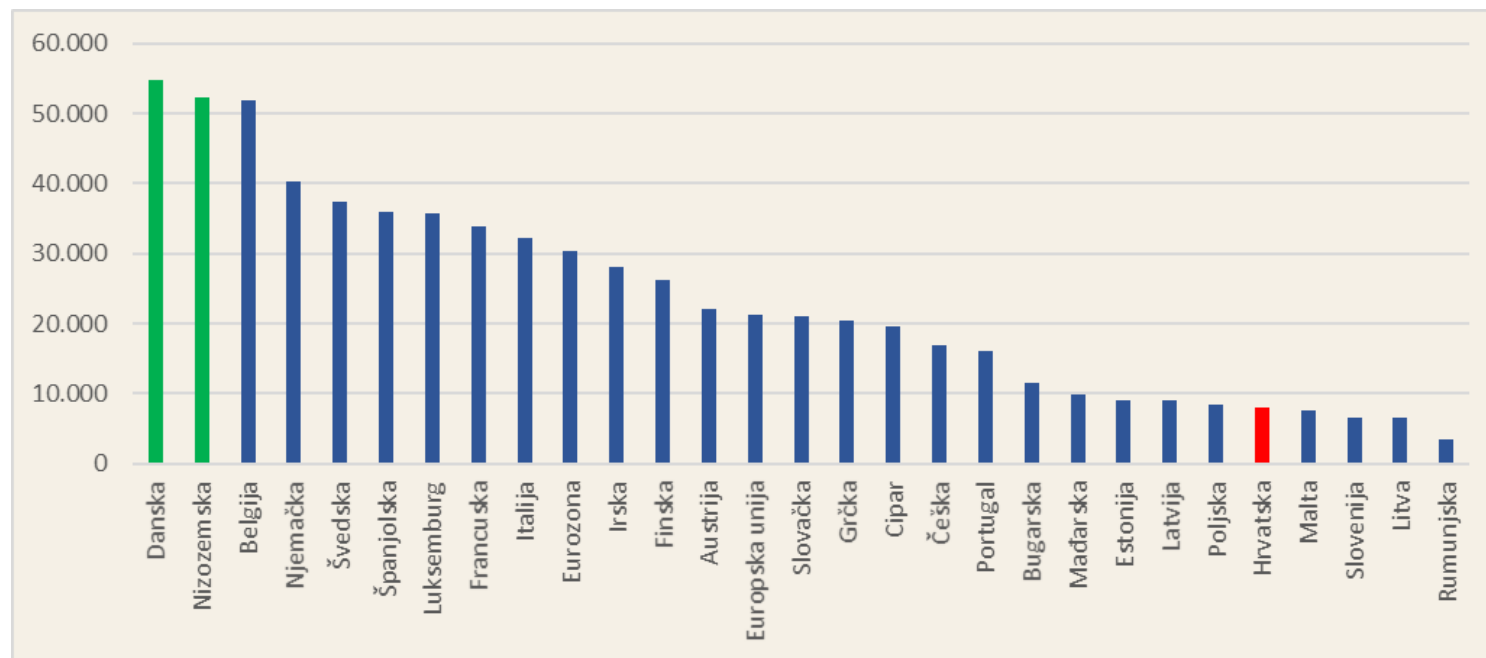
Graf 3: Produktivnost rada u poljoprivredi: Ukupna proizvodnja (EUR) po godišnjoj radnoj jedinici (AWU) u 2023.



Produktivnost rada ne ovisi samo o vremenu koje ulažemo, nego i o kvaliteti organizacije, korištenju moderne mehanizacije i tehnologije.

Izvor: Eurostat, izračun autorice

Graf 4: Realni godišnji dohodak po zaposleniku u poljoprivredi



Dohodak ovisi o tome koliko vrijednosti stvaramo i kako upravljamo resursima.

Izvor: Eurostat

Poslovni plan: upravljanje specifičnostima u agrobiznisu



SEZONALNOST

Planirati prema ciklusima



VREMENSKI UVJETI

Upravlјati prirodnim rizicima



PROMJENJIVO TRŽIŠTE

Prilagodba tržišnim uvjetima

Analiza tržišta



ISTRAŽIVANJE TRŽIŠTA

Potražnja, cijene, kanali
prodaje



CILJNI KUPCI I NIŠE

Tko kupuje i što točno
traži?



KONKURENCIJA I TRENDVI

Tko je prisutan i što se
mijenja?

Definiranje poslovne ideje i ciljeva

Zašto je važno definirati poslovnu ideju?

- Daje **jasnu viziju** o čemu se radi u poslovanju
- Pomaže prepoznati **vrijednost koju nudimo tržištu**
- Omogućuje **fokusirano donošenje odluka**
- Ključno za privlačenje investitora i partnera

Zašto postavljati ciljeve?

- Usmjeravaju **rast i razvoj poslovanja**
- Omogućuju **mjerenje uspjeha**
- Potiču **motivaciju i odgovornost**
- Pomažu u **planiranju resursa i strategija**

Operativno planiranje – od ideje do realizacije (I)

1. Izbor tehnologije i opreme – ključ uspjeha

- Direktno utječe na:
 - produktivnost
 - kvalitetu proizvoda
 - troškove proizvodnje
 - konkurentnost

2. Upravljanje proizvodnjom i rokovima

- Planiranje sjetve, žetve, hranidbe, mužnje i dr. prema agroklimatskim uvjetima
- Upravljanje radnom snagom: sezonski radnici, raspored aktivnosti
- Korištenje alata za praćenje zadataka i kalendara radova
- Prilagodba planova u slučaju klimatskih nepogoda ili tržišnih promjena

Operativno planiranje – od ideje do realizacije (II)

3. Nabava inputa

- Pravovremena nabava sjeme, gnojivo, zaštitna sredstva, hrana za stoku
- Suradnja s pouzdanim dobavljačima
- Planiranje zaliha i skladištenja – sprječavanje nestašica i gubitaka
-

Pametnim operativnim planiranjem stvaramo uvjete za stabilnu i učinkovitu poljoprivrednu proizvodnju.

Financijsko planiranje

1. Procjena ulaganja i izvora financiranja

- Koliko novca je potrebno za zemlju, opremu, repromaterijal i radnu snagu
- Izbor izvora: vlastita sredstva, krediti, potpore, investitori

2. Izrada financijskih projekcija

- Realni prihodi od prodaje i svi troškovi proizvodnje
- Praćenje dobiti i planiranje budućih ulaganja

3. Upravljanje rizicima i neizvjesnostima

- Agrobiznis je podložen vremenskim nepogodama i promjenama cijena
- Osiguranje usjeva/stoke, diverzifikacija i financijske rezerve
- Fleksibilnost u planiranju za otpornost poslovanja

Marketing i prodaja

Strategije plasiranja proizvoda

- Direktna prodaja na tržnicama, sajmovima, vlastitim OPG prodavaonicama
- Suradnja s otkupljivačima, trgovinama i veleprodajom
- Fokus na nišne proizvode: organsko, lokalno, premium kvaliteta

Kanali distribucije i prodaje

- Tradicionalni: tržnice, trgovine, restorani
- Moderni: online prodaja, dostava na kućnu adresu, lokalni partneri
- Pravi kanal olakšava dolazak proizvoda do kupca i povećava prodaju

Brendiranje i promocija

- Izgradnja prepoznatljivog brenda: ime, dizajn, priča o proizvodu
- Promocija putem društvenih mreža, lokalnih događanja i medija
- Isticanje kvalitete, tradicije i vrijednosti proizvoda

Važnost kontinuiranog praćenja poslovnog plana

Praćenje i prilagodba poslovnog plana

- Redovito provjeravajte ostvarenje ciljeva i rezultate poslovanja
- Prilagođavajte plan promjenama u tržištu, tehnologiji i zakonodavstvu
- Fleksibilnost je nužna za uspješno odgovaranje na nepredvidive situacije

Kontinuirani razvoj i inovacije

- Ulaganje u nove tehnologije i metode proizvodnje
- Praćenje trendova i potreba potrošača
- Inovacije povećavaju konkurentnost i otvaraju nove prilike za rast

Hvala na pažnji!

 **Kontakt:**
Tajana Štriga
Telefon: +385 953920933

Email: tajana@striga-savjetovanje.com

 **Više informacija:**
<https://striga-savjetovanje.com/>

